

**THE ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CONDITION
OF 'SECTION H' ENTERPRISES – TRANSPORT AND STORAGE**

Karina Zawieja-Żurowska, Artur Zimny

Abstrakt: The paper introduce the assessment of the financial condition of transport and storage enterprises. The analysis of the structure and dynamics of current assets and the structure of liabilities is presented. There is also the analysis of the relation between current assets and liabilities. Moreover, similar analysis is made for of revenues and costs: structure and dynamics of revenues and structure and dynamics of costs. Last part of the paper concern analysis of sales profitability, analysis of financial liquidity, analysis of assets turnover.

Słowa kluczowe: transport and storage enterprises, financial condition.

JEL Classifications: O18, E44, G32.

1. Introduction

In accordance with the Polish Classification of Activities 2007 (PKD 2007) 'Section H – Transport and storage' embraces: activities connected with transport of passengers and goods with the use of different modes of transport: rail, road, water, air or transport via pipelines; support activities for transportation provided by stations, (sea)ports, railway stations, bus stations, etc., terminals used for interchange of passengers and cargo and traffic control; the renting of transport equipment with driver or operator; postal and courier activi-

ties¹. In the light of data gathered by the Central Statistical Office of Poland at the end of 2013 the number of entities classified in this section amounted to nearly 253 thousand and therefore it accounted for 6,2% of all business entities registered in Poland. Currently more than 753 thousand of people work in such entities so it means 5.3% of all the employed². It should be signalized here that during last four years the number of entities in 'section H' decreased by more than 10 thousand, however, the number of people employed in such enterprises increased by about 30 thousand employees. Although the size of these changes (falls and rises) are relatively slight taking into account the total number of entities and the employed, but this situation allows to put forward a hypothesis that within the elaborated section the concentration is slowly occurring. By an extension of that logic, it may be assumed that enterprises operating in 'section H', which in the coming years will survive and become successful in the struggle with competitors, consequently will improve their financial results and simultaneously will strengthen their market position.

The main aim of this elaboration is to assess the financial condition of enterprises classified within 'Section H – Transport and storage' over the period 2007-2013. Achieving this goal was preceded by accomplishing partial objectives such as: the assessment of the structure and dynamics of current assets and liabilities, the analysis of the relations between current assets and liabilities, the assessment of structure and dynamics of revenues and costs and the analysis of sales profitability, financial liquidity, asset turnover of enterprises included in the survey.

2. The scope of analysis and information sources

On the basis of statistics available in the Local Data Bank (the Central Statistical Office of Poland) it can be stated that 90% out of nearly 253 thousand entities classified in 'section H' at the end of 2013 are natural persons conducting economic activity and only 10% legal persons and organizational entities without legal personality. This information is of particular importance as it indicates that most of entities belonging to the discussed section are small businesses, often sole traders, who are usually not obliged to keep the accounts. As concerns these entities there is no possibility to conduct broader financial analyses.

For these reasons, the analysis was carried out including only the enterprises which are obliged to prepare quarterly reports F-01/I-01 on income, costs,

¹ See: *The Regulation of the Council of Ministers of 24 December 2007 on the Polish Classification of Activities (PKD)*. Dz. U. 2007, Nr 251, poz. 1885 z późn. zm. (Journal of Laws of 31 December 2007 No. 251, item 1885, with later amendments).

² Most of enterprises belonging to 'section H' constitute businesses classified in division 49 'land transport and transport via pipelines'. 2/3 of the total number of people employed in the enterprises operating in the discussed section work there.

financial result and gross expenditure on fixed assets, which employ more than 49 persons. The number of such enterprises fluctuated between 749 in 2007 and 950 in 2013, thereby constituted 4% of all economic entities of 'section H', which were run by legal persons or organizational entities without legal personality. The financial data used to assess the financial condition of analyzed enterprises in the years 2007-2013 were downloaded from the Local Data Bank (the Central Statistical Office of Poland)³.

In order to assess the financial condition of enterprises belonging to 'Section H – Transport and storage' a range of indicators was used, in particular the following ratios: the structure and dynamics of current assets and liabilities, the structure and dynamics of revenues and costs, current ratio, sales profitability ratio, financial liquidity ratio and asset turnover. The way of calculating of the mentioned above indicators and their desirable values (in view of the literature on the subject) were presented in table 1. It must be unambiguously emphasized here that it was not possible to calculate other crucial ratios, whose values are taken into account and assessed while conducting the financial analysis. It happened due to the lack of data available. The financial data accessible on the website of the Central Statistical Office concern solely current assets and liabilities and not all the assets and liabilities.

Table 1. The ratios of financial analysis and the way of their calculation

Position name	Calculation method	Desirable value
The indicators of the structure of current assets, liabilities, revenues or costs	The value of a component of current assets, liabilities, revenues or costs in relations to the total value of current assets, liabilities, revenues or costs	–
The indicators of the dynamics of current assets, liabilities, revenues or costs (fixed/volatile base)	The value of a component of current assets, liabilities, revenues or costs in the examined year in relation to the value of a component of current assets, liabilities, revenues or costs in the base/previous year	–
The current assets coverage ratio from liabilities	It constitutes the relation of the value of liabilities to the value of current assets.	–
The current assets coverage ratio from short-term liabilities	It constitutes the relation of the value of short-term liabilities to the value of current assets	<100%
The sales profitability ratio	It constitutes the relation of the value of the result on sale to the value of net revenues from sale of products, goods and materials	max

³ *Local Data Bank* [on-line]. 2014 [Access 18 October 2008]. Available on the World Wide Web: <http://stat.gov.pl/bdl>

The sales operating profitability ratio	It constitutes the relation of the value of the result on operating activity to the value of net revenues from sale of products, goods and materials enlarged by other operating revenues	max
The sales gross/net profitability ratio	It constitutes the relation of the value of gross/net financial result to the value of total revenues	max
The current liquidity ratio	It constitutes the relation of the value of current assets to the value of short-term liabilities	150-200%
The quick ratio	It constitutes the relation of the value of short-term investments and short-term dues to the value of short-term liabilities	100-120%
The cash ratio	It constitutes the relation of the value of short-term investments to the value of short-term liabilities	20%
The stock turnover ratio (in days)	It constitutes the relation of the value of stocks to the value of net revenues from sale of products, goods and materials multiplied by 360	min
The receivables turnover ratio(in days)	It constitutes the relation of the value of short-term dues to the value of net revenues from sale of products, goods and materials multiplied by 360	min

Source: Own elaboration on the basis of: Jerzemowska M. (red.), *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*. Warszawa: PWE, 2013; Hamrol M. (red.), *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Ujęcie sytuacyjne*. Poznań: Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, 2010; Bednarski L., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. Warszawa: PWE, 2007; Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin, 2008; Gabrusewicz W., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie*. Warszawa: PWE, 2014; Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A., *Analiza działalności i rozwoju przedsiębiorstwa*. Warszawa: PWE, 2014; Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*. Warszawa: PWE, 2008.

3. The analysis of assets and liabilities

3.1. The analysis of the structure and dynamics of current assets

The starting point of material situation assessment is the analysis of the structure and dynamics of assets, which indicates what is the share of particular components and the dynamics of changes with regard to their value. This analysis allows to answer a range of questions, among others: how is the capital of an enterprise allocated? what are the relations between particular assets? what

changes took place in the structure of assets? is the structure adjusted to the enterprise's needs?⁴

In the structure of current assets of the examined enterprises from 'section H' prevail short-term dues and short-term investments which at the end of 2013 respectively accounted for 46.7% and 45.4% of the total value of current assets. Comparing the indicators of structure in the consecutive years allows to note down some, but slight changes in this structure. The share of short-term investments in current assets was higher at the end of 2013 by 6.7 percentage points compared to 2007 and on the other hand, the share of short-term dues was lower by 3.5 percentage points (fig. 1).

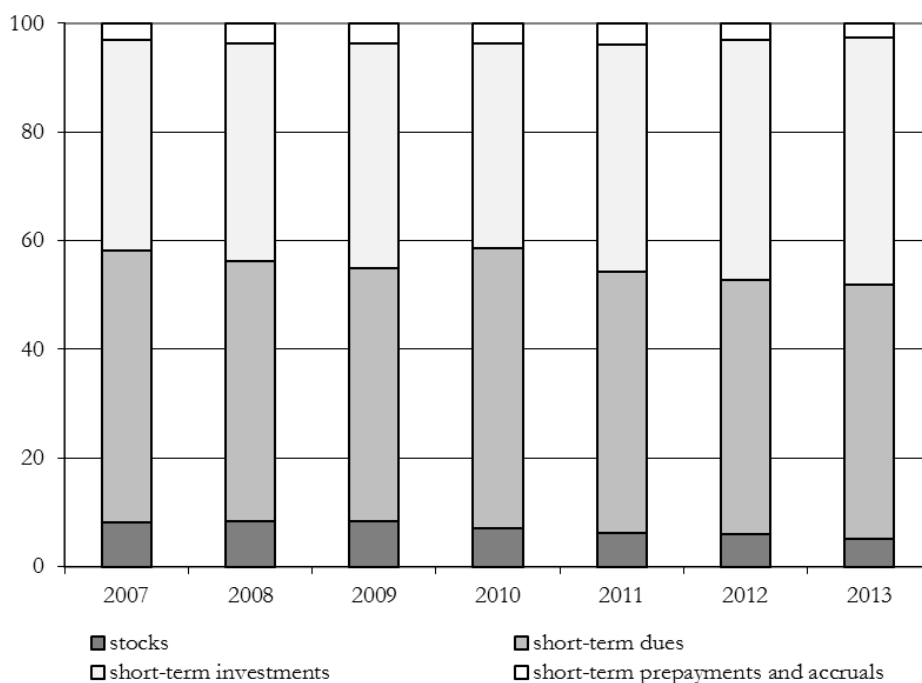


Fig. 1. The structure of current assets of enterprises belonging to 'section H' between 2007 and 2013 (in %)

Source: Own elaboration on the basis of the Local Data Bank.

The value of current assets of the enterprises included in the survey rose by 46% (i.e. 9.62 billion Polish zlotys) over the period 2007-2013. This rise was caused by increased value of short-term investments in 2013 compared with 2007 by 71.2% (i.e. 5.78 billion Polish zlotys) and by increased value of short-term dues by 35.8% (i.e. 3.76 billion Polish zlotys). During the same period the value of stocks fell by 6.5% (that is 111 million Polish zlotys).

⁴ Gabrusewicz W., Kołaczyk Z., *Bilans. Wartość poznawcza i analityczna*. Warszawa: Difin, 2005, p. 25.

Table 2. The dynamics of current assets of enterprises belonging to 'section H' between 2007 and 2013 (in %)

Position name	Previous year = 100						Year 2007 = 100
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013
Current assets	107,0	97,5	115,0	103,5	107,7	109,2	146,0
Stocks	109,8	98,0	95,6	93,2	103,4	94,3	93,5
Short-term dues	102,4	94,5	127,6	96,3	104,6	109,1	135,8
Short-term investments	110,8	100,6	104,7	114,6	114,2	112,1	171,2
Short-term pre-payments and accruals	128,4	101,0	114,5	110,3	82,0	97,8	131,4

Source: Own elaboration on the basis of the Local Data Bank.

To sum up, it can be stated that the value growth of current assets in the analyzed period was accompanied by a slight change of their structure – the share of short-term dues and stocks fell down whereas the share of short-term investments increased, particularly between 2011 and 2013. Not having further, more detailed information the situation can be evaluated as good and may indicate that management efficiency of stocks increased and the cash inflow from receivables shortened. These initial conclusions and assumptions cannot become the fundamentals for evaluative judgements. They will be verified in the further parts of this elaboration.

3.2. The analysis of the structure of liabilities

The analysis of the structure and dynamics of sources of financing plays an important role in the assessment of financial situation. It indicates what is the share of particular elements of capitals in financing an enterprise and the dynamics of value changes of these components. This analysis answers the following questions: to what extent is an enterprise indebted? to what extent is financed by equity? are the enterprise's assets financed properly?⁵

The structure of liabilities of enterprises classified within 'section H' can be described as sustainable, which means that no category of liabilities prevails. Nevertheless, comparing the indicators of structure in the consecutive years slight changes within this structure can be observed. Namely, between 2007 and 2013 the share of short-term liabilities fell by 4 percentage points while the share of long-term liabilities increased at the same time (fig. 2).

⁵ Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*. Warszawa: PWE, 2008, p. 90.

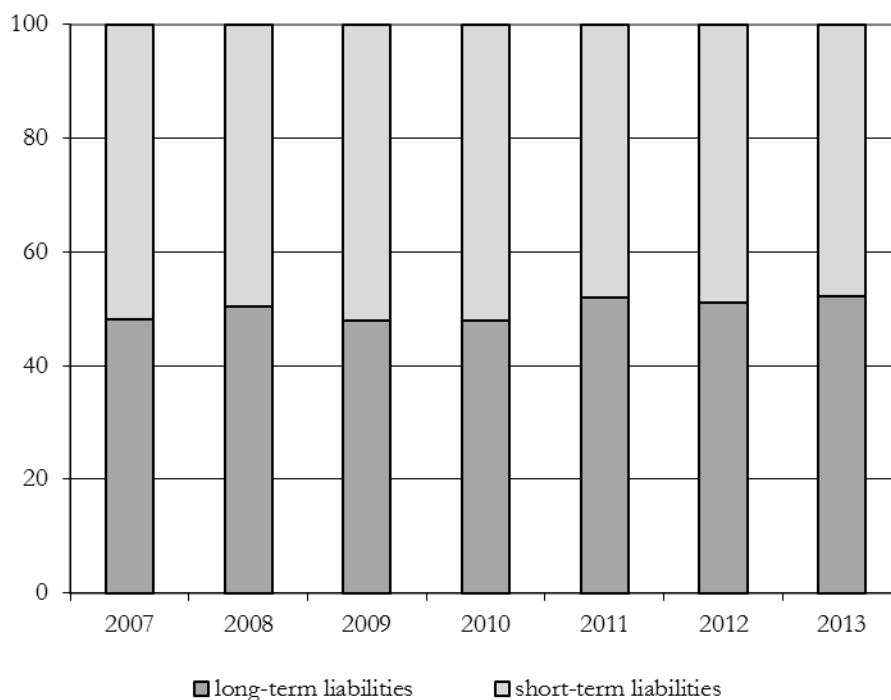


Fig. 2. The structure of liabilities of enterprises belonging to 'section H' between 2007 and 2013 (in %)

Source: Own elaboration on the basis of the Local Data Bank.

The value of liabilities of the examined enterprises rose by 59.6% in 2013 compared to 2007 (i.e. by 19.64 billion Polish zlotys). The growth was caused by both the increase of long-term liabilities value (by 11.57 billion Polish zlotys, i.e. by 73.1%) and the rise of short-term liabilities value (by 8.07 billion Polish zlotys, i.e. by 47%).

Table 3. The dynamics of liabilities of enterprises classified within 'section H' between 2007 and 2013 (in %)

Position name	Previous year = 100						Year 2007 = 100
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013
Liabilities	103,3	98,9	109,7	116,1	107,9	113,6	159,6
Long-term liabilities	108,4	94,0	109,9	125,8	106,2	115,7	173,1
Short-term liabilities	98,6	103,8	109,6	107,2	109,7	111,4	147,0

Source: Own elaboration on the basis of the Local Data Bank.

To recap, it can be said the value growth of liabilities in the analyzed period was accompanied by a slight change of their structure i.e. the share of short-term liabilities fell down whereas the share of long-term liabilities increased, particularly between 2011 and 2013. These shifts deserve a positive opinion as they indicate that the financial stability of enterprises from 'section H' increased and thereby the financial risk diminished. These initial observations cannot become the fundamentals for drawing conclusions with regard to the quality of management. There is a need to conduct additional analyses whose results will be presented the further part of this elaboration.

3.3. The analysis of the relation between current assets and liabilities

The assessment of material and financial situation would be incomplete without considering and examining the relations between particular components of assets and sources of financing. The analysis of finance coverage⁶ is used to examine the degree of compatibility between chargeability of sources of assets financing and assets liquidity. In this analysis two indicators were used: the current assets coverage ratio from liabilities and the current assets coverage ratio from short-term liabilities.

The relations in the scope of financial coverage of current assets in the enterprises from 'section H' included in the survey are favorable. During the whole analyzed period around 80% of current assets were financed by short-term liabilities whereas the remaining 20% by fixed capital thus the equity capital and long-term foreign capital (fig. 3). It is worth signaling here that not knowing the value of fixed assets it can be stated that they were completely covered by the fixed capital which means that the golden rule of finance was fulfilled.

The results of calculations done allow to assume that the 20-per cent share of fixed capital in financing current assets between 2007 and 2013 ensured the financial stability in the examined enterprises and the ability to cover current liabilities.

⁶ In order to maintain the financial equilibrium it is advised to cover fixed assets by fixed capital whereas current assets can be financed by short-term foreign capital (Gabrusewicz W., Kołaczyk Z., *Bilans. Wartość poznawcza i analityczna*. Warszawa: Difin, Warszawa, 2005, p. 277).

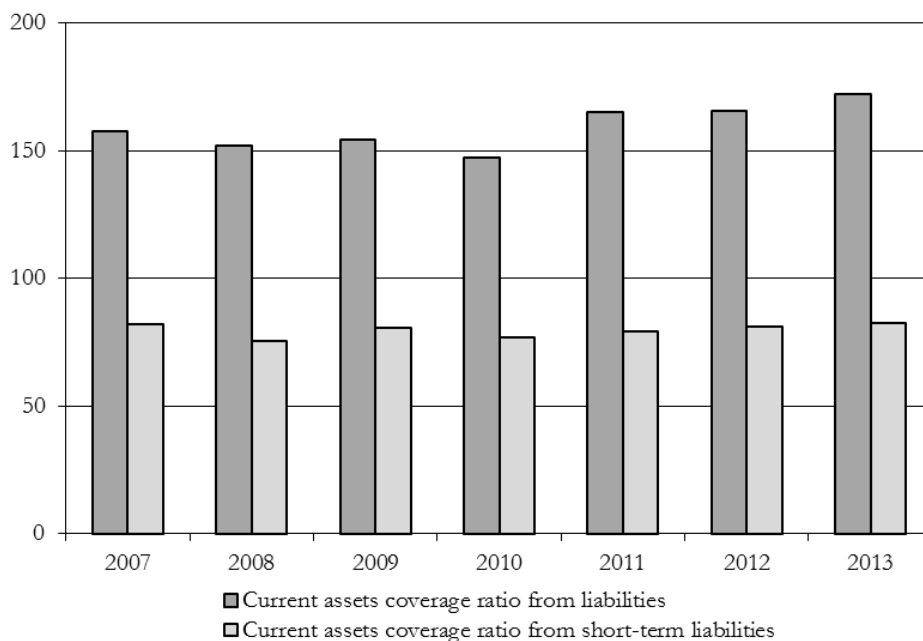


Fig. 3. Coverage ratios of enterprises belonging to 'section H' between 2007 and 2013 (in %)

Source: Own elaboration on the basis of the Local Data Bank.

4. The analysis of revenues and costs

4.1. The analysis of the structure and dynamics of revenues

The analysis of the structure and dynamics of revenues is to provide the information by means of which it is possible to estimate development, stagnation or recession of an enterprise in the scope of conducting current business activities⁷. In the presented analysis the following indicators were used: the indicators of revenues structure, fixed base indices and chain base indices of revenues dynamics.

The revenues structure of enterprises belonging to 'section H' is not surprising. The net revenues from sale of products definitely prevail and they constituted nearly 90% of total revenues between 2007 and 2013. The share of other sources of revenues is well-balanced – the revenues from sale of goods and materials fluctuated between 6-8%, other operating revenues between 4-5%

⁷ Kurtys E. (red.), *Analiza finansowa przedsiębiorstwa w przykładach i zadaniach*. Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, 2000, p. 4.

and the financial revenues constituted a little over 1%. During the whole analyzed period no crucial changes in the structure of revenues took place (fig. 4).

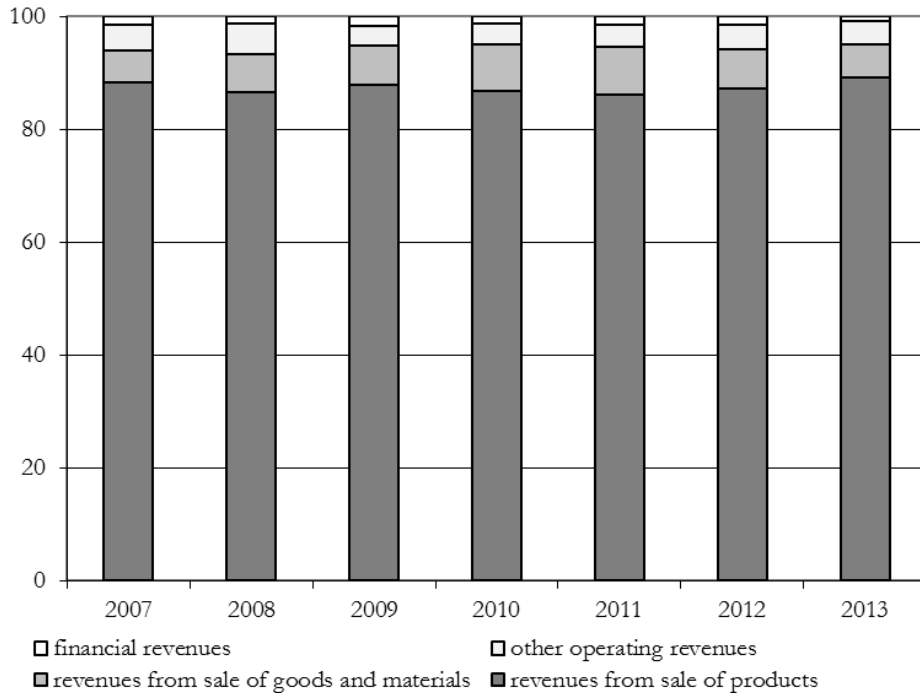


Fig. 4. The structure of revenues of enterprises belonging to 'section H' between 2007 and 2013 (in %)

Source: Own elaboration on the basis of the Local Data Bank.

The value of revenues of enterprises included in the survey rose by 39.7% (i.e. 27.31 billion Polish zlotys) over the period 2007-2013. The growth was caused by increased value (by 40.9%, i.e. 24.89 billion Polish zlotys) of net revenues from sale of products in 2013 compared to 2007 and the same happened with regard to net revenues from sale of goods and materials – their value went up by 50.6% (i.e. 1.94 billion Polish zlotys). During the analyzed period the value of financial revenues decreased by 17.5% (i.e. 177 million Polish zlotys).

It should be pointed out that over the period 2007-2013 total revenues earned by enterprises operating in 'section H' were higher than the costs incurred. One fact arouses concern – in the analyzed period the growth dynamics of both total revenues and other categories of revenues was lower than the dynamics of increase of total costs and other categories of costs.

Table 4. The dynamics of revenues of enterprises belonging to 'section H' between 2007 and 2013 (in %)

Position name	Previous year = 100						Year 2007 = 100
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013
Total revenues	109,7	97,7	108,9	110,1	107,6	101,1	139,7
Net revenues from sale of products	107,6	99,1	107,6	109,2	109,0	103,1	140,9
Net revenues from sale of goods and materials	131,5	102,7	125,9	114,1	88,5	87,7	150,6
Other operating revenues	127,8	61,5	121,9	115,2	113,7	96,0	120,5
Financial revenues	95,1	127,0	76,7	135,3	114,6	57,5	82,5

Source: Own elaboration on the basis of the Local Data Bank.

4.2. The analysis of the structure and dynamics of costs

The analysis of the structure and dynamics of costs is to provide the information by means of which it is possible to assess opportunities of reducing costs in the future and it also helps to determine the tactics of increasing management efficiency⁸. In the conducted analysis the following indicators were used: the indicators of costs structure, fixed base indices and chain base indices of costs dynamics.

The structure of costs of enterprises from 'section H' included in the survey seems to be similar to the structure of revenues - one position is prevailing, namely, the cost of products sold, which constituted around 90% of total costs between 2007 and 2013. The share of other categories of costs was similar in the analyzed period – the value of goods and materials sold fluctuated between 5-7%, other operating costs between 2-3% and the financial costs constituted around 2% (fig. 5).

⁸ Sawicki K., *Analiza kosztów firmy*. Warszawa: PWE, 2000, p. 18.

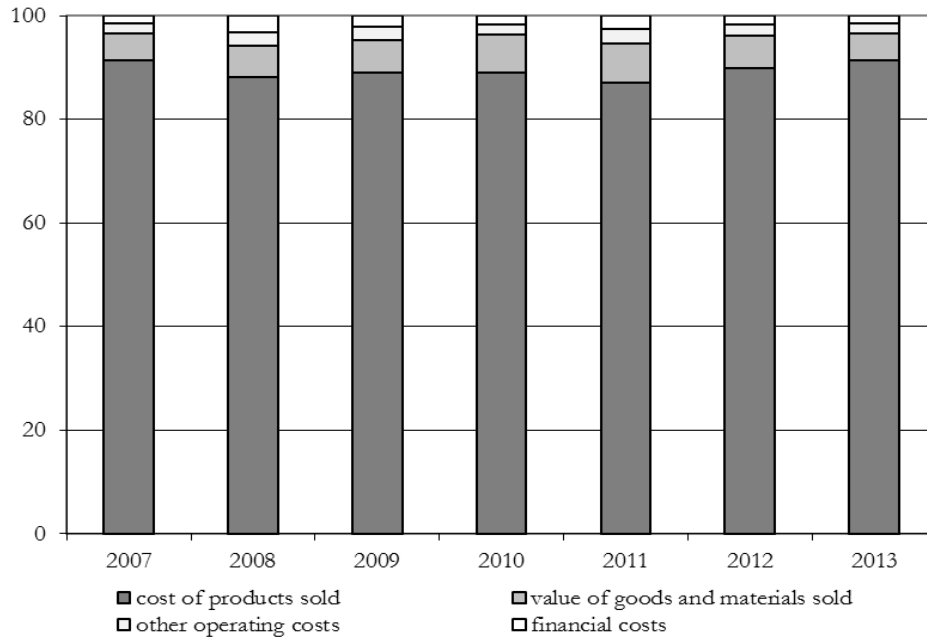


Fig. 5. The structure of costs of enterprises belonging to 'section H' between 2007 and 2013 (in %)

Source: Own elaboration on the basis of the Local Data Bank.

The value of costs in the surveyed enterprises rose by 43.3% in 2013 compared to 2007 (i.e. by 28.17 billion Polish zlotys). The growth was caused by the increased value of all categories of costs although the cost of products sold played an important role as it went up by 43.2% (i.e. 25.73 billion Polish zlotys).

Table 5. The dynamics of costs of enterprises belonging to 'section H' between 2007 and 2013 (in %)

Position name	Previous year = 100						Year 2007 = 100
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013
Total costs	115,4	96,7	107,7	110,2	107,5	100,5	143,3
Cost of products sold	111,3	97,6	107,9	107,8	111,0	102,2	143,2
The value of goods and materials sold	134,1	102,0	123,6	114,9	86,7	86,5	145,8
Other operating costs	158,9	99,1	82,3	148,4	86,8	80,4	134,4
Financial costs	245,5	60,6	85,6	175,1	73,5	90,5	148,3

Source: Own elaboration on the basis of the Local Data Bank.

As it was mentioned before the total costs incurred by the enterprises belonging to 'section H' were lower than the revenues earned. Unfortunately there is one worrying trend taking place in the analyzed period - the growth dynamics of total costs and other categories of costs was higher than the growth dynamics of total revenues and other categories of revenues.

5. The analysis of sales profitability, financial liquidity and assets turnover

5.1. The analysis of sales profitability

One of the key areas of financial analysis is a profitability analysis used to assess the ability to gain the highest possible return on assets⁹. One crucial part of this analysis is the assessment of sales profitability which provides information on the degree of sales profitability. The assessment was conducted making use of four indicators: the sales profitability ratio (return on sales), the sales operating profitability ratio, the sales gross profitability ratio and the sales net profitability ratio.

The sales profitability of enterprises from 'section H' included in the survey decreased between 2007 and 2013 by 1.3 percentage point, i.e. from 2.7% to 1.4%. This fall happened due to the worsened income and cost structure. The growth dynamics of total costs and other categories of costs was a few percentage points higher than the growth dynamics of total revenues and other categories of revenues¹⁰. 2008 is of particular interest as this year the sales profitability was negative. The causes undoubtedly lie in the crisis on global markets which led to definitely higher rise in operating costs than sales revenues and in consequence to the loss on sale.

The sales operating profitability ratio was at a higher level and thus it means that between 2007 and 2013 the result from sale was increased by the result on other operating activity. As a consequence the sales operating profitability was higher in some years by 2-3 percentage points than the return on sales.

Observing the values of the sales gross profitability ratio allows to state that in the examined enterprises this ratio was lower than the sales operating profitability ratio. The difference between them reached 2 percentage points in 2008. The situation could emerge due to relatively high costs of foreign capital service which was accompanied by the lack of significant financial revenues.

⁹ Dyngus M., Klosowska B., Prewysz-Kwinto P., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*. Toruń: TNOiK, 2005, p. 86.

¹⁰ The exception concerned only the net revenues from sale of goods and materials and the value of goods and materials sold. The increases in 2013 compared with 2007 were respectively 50.6% and 45.8%.

Moreover, the situation could be worsened by negative currency translation differences which constitute financial costs.

The last dimension of sales profitability is the net sales profitability. As it is visible from fig. 6 this profitability was the highest in 2007 and then, after a sharp fall in 2008, began to rise slowly but systematically. Finally in 2013 the net sales profitability ratio reached the level of 2.3% which means that the enterprises earned 2.3 groszes (net profit) on each one Polish zloty.

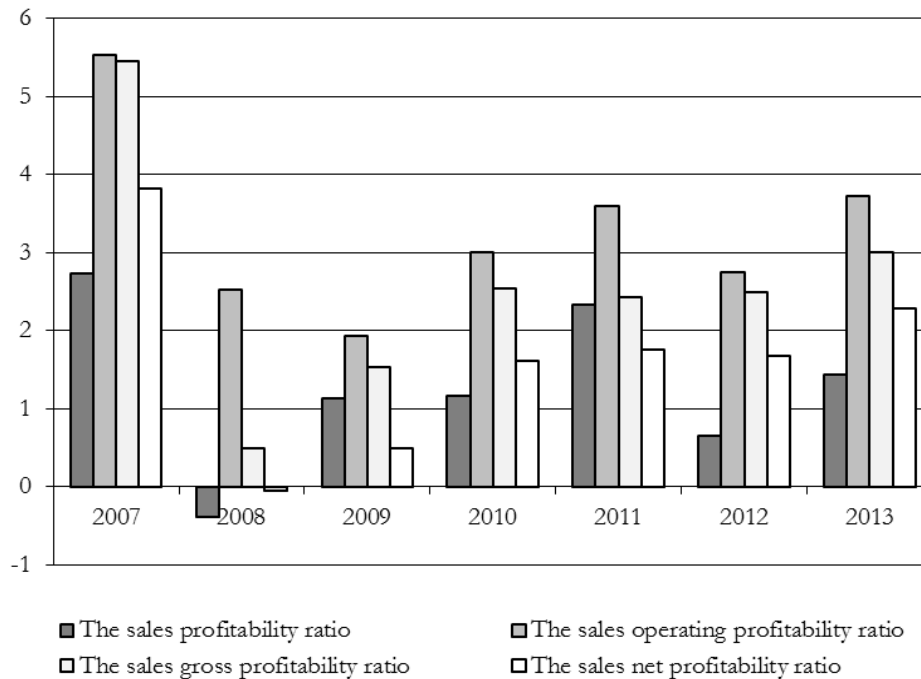


Fig. 6. The sales profitability rate of enterprises belonging to ‘section H’ between 2007 and 2013 (in %)

Source: Own elaboration on the basis of the Local Data Bank.

The information presented in fig. 6 allows to state that the sales profitability in all its aspects was the highest in 2007 thus before the financial crisis. After the economic downturn the profitability of enterprises operating in ‘section H’ was slowly rising. A slight fall was observed in 2012, but the profitability ratios were at higher level in 2013. Apart from the fact that the sales profitability of the surveyed enterprises is relatively low, nevertheless the changes taking place in this respect should be assessed positively¹¹.

¹¹ It is worth adding here that since the beginning of 2009 the share of enterprises which showed the net profit in the total number of surveyed enterprises was constantly growing – from 64.5% in 2009 to 74.7% in 2013. See: Local Data Bank, <http://stat.gov.pl/bdl>

5.2. The analysis of financial liquidity

Financial liquidity is understood as the ability to meet obligations - cover current liabilities on time, the liabilities which result from conducting economic activity. Maintaining liquidity during a period of running a business is an essential and fundamental condition of efficient enterprise functioning¹². The assessment of financial liquidity was carried out making use of three indicators: the current liquidity ratio, the quick ratio and the cash ratio (short-term solvency ratio).

Over the period 2007-2013 the current financial liquidity of the surveyed enterprises belonging to 'section H' fluctuated between 121.2% and 132.5%. It means that the enterprises could cover (fully pay back) short-term liabilities by current assets and there was still a surplus remaining (from 21.2% to 32.5%) that could be spent on other needs. However, the attention should be paid to the fact that the level of current financial liquidity in the whole analyzed period was below the lower limit of commonly accepted standard which is 150%. Nevertheless, this deviation was not so big that it could be said that the enterprises ran into troubles and faced problems of meeting their obligations.

The quick liquidity examined in the surveyed enterprises in the analyzed period ranged from 109.4% to 116.7% and it reached the highest value in 2008. Thereby it did not stray from the standard which takes value from 100% to 120% for the quick ratio.

The last indicator, the cash ratio, fluctuated in the analyzed period at around 50% and its growth was observed in the last years (in 2013 it reached 55.1%). It means that the enterprises did not have any difficulties in covering current liabilities by cash – they could pay back more than 50% of their liabilities that way. The values of the cash liquidity ratio were higher than advised level (20%) in the literature on the subject. However, it is not the perfectly positive situation due to the existing over-liquidity (fig. 7).

¹² Targalski J., *Przedsiębiorczość i zarządzanie*. Warszawa: C.H. Beck, 2003, p. 51.

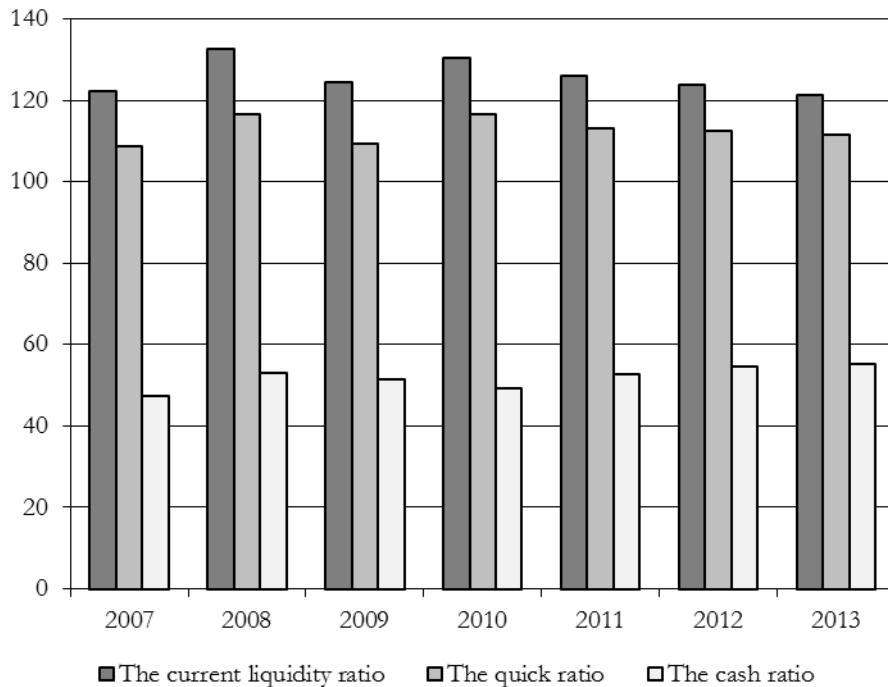


Fig. 7. The financial liquidity indicators of enterprises belonging to 'section H' between 2007 and 2013 (in %)

Source: Own elaboration on the basis of the Local Data Bank.

The information presented in fig.7 confirms the conclusions drawn earlier that the enterprises operating in 'section H' were characterized by adequate liquidity and their solvency was at the stable level.

5.3. The analysis of assets turnover

In order to carry out a complex and thorough assessment of financial and material situation the management efficiency of assets should be analyzed. Judging by the management efficiency of assets one can talk about the correct size and structure of assets and how they contribute to accomplishing goals of an enterprise¹³. Two turnover indicators were used (the stocks turnover ratio and the receivables turnover ratio) to evaluate the management efficiency of assets.

The improvement in the management efficiency of stocks was observed in enterprises belonging to 'section H' included in the survey. It is manifested by the stocks turnover ratio, whose value dropped from nine days in 2007 to six days in 2013. It means that stock turnover increased by three days and therefore

¹³ Gabrusewicz W., *Podstawy analizy finansowej*. Warszawa: PWE, 2007, p. 99.

they were stored for a shorter period of time in warehouses what resulted in reducing the risk of arising additional costs or frozen capital.

The cash inflow from receivables from 2007 to 2013 was between 54 to 58 days (excluding 2010 when the stocks turnover ratio was higher than 60 days). It means that in the examined period the receivables renewed 6-7 times during one year and the contractors paid them back approximately after 54-58 days (fig. 8). However, taking into account that in the analogical period the short-term liabilities were paid by the surveyed enterprises within 90 days on average, the situation should be estimated positively.

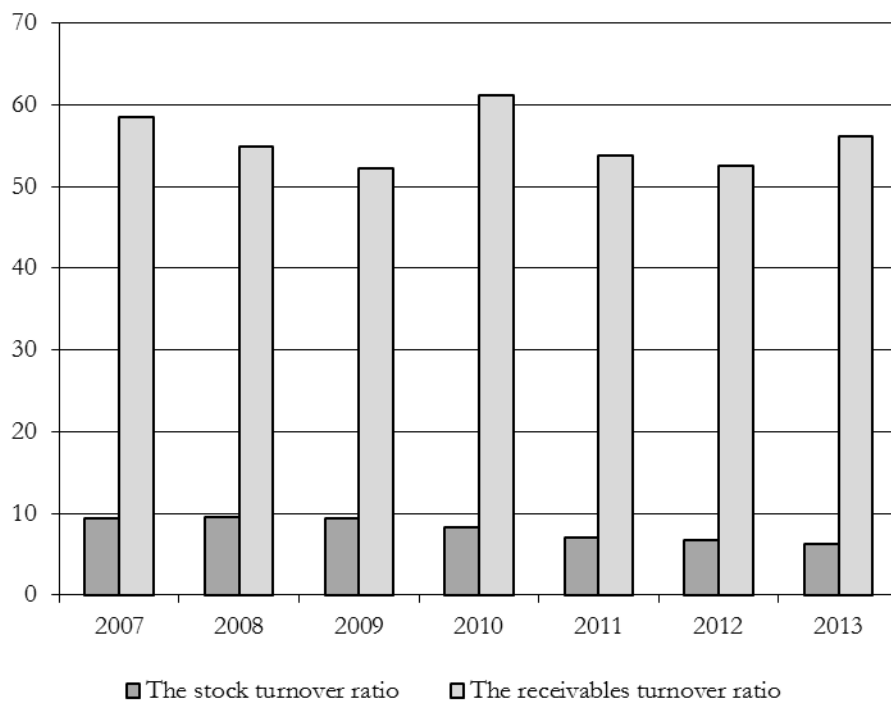


Fig. 8. The assets turnover indicators of enterprises operating in 'section H' between 2007 and 2013 (in %)

Source: Own elaboration on the basis of the Local Data Bank.

6. Conclusion

In recent years the role and importance of transport and storage sector has constantly been growing in the economic processes. It is especially visible in the newer EU Member States in which the dynamics growth of this sector is higher than the dynamics growth of these countries economies. Among the states mentioned above the development perspectives of the branch seem to be very favorable in Poland – above all, due to better road infrastructure which resulted

in better communication with Western Europe, the dynamic development of trade, access to skilled and relatively cheap labor. The development of this sector will certainly make the competition stronger, but it may be assumed that the enterprises that will be able to cope with the changing situation (strong competition) will use the opportunities and development perspectives to their advantage and consequently will improve their financial results and simultaneously will strengthen their market position.

The assessment results of the financial condition of enterprises classified within 'Section H – Transport and storage' which were presented in this elaboration confirm the assumptions made above to some extent. The enterprises included in the survey are characterized by relatively good financial parameters and moreover, in the analyzed period many positive changes took place, especially after 2008 when an economic downturn was observed due to the global economic crisis. It should be emphasized, among others: decreasing share of short-term liabilities accompanied by increasing share of long-term liabilities; covering about 80% of current assets by short-term liabilities; the constant growth of sales profitability ratios; adequately high level of financial liquidity ratios; declining stocks turnover ratio. The mentioned above changes undoubtedly led to the improvement of financial stability and reduction in the financial risk of enterprises from 'section H' included in the survey. The only worrying fact concerns the dynamics of revenues which was lower than the dynamics of costs in recent years and it probably translated into a relatively low sales profitability, which did not reach the level from before the financial crisis.

As it was signaled at the beginning of this elaboration due to the lack of adequate financial data in the Local Data Bank (CSO) it was not possible to calculate some significant ratios, whose values are assessed while conducting the financial analysis. Thereby, the authors were not able to assess the relation of fixed assets to current assets, the assets productivity, the relations of equity to foreign capital, fixed assets coverage by equity, but also the assets and capitals profitability. Therefore, it must be pointed out that the results of the financial analysis of enterprises operating in 'section H' should be treated with caution. Undoubtedly they depict the financial condition of the examined enterprises in general, but unfortunately further conclusions concerning their financial situation in the following years cannot be drawn.

References

- Bednarski L., *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. Warszawa: PWE, 2007. ISBN 83-208-1325-5.
- Bieć W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin, 2008. ISBN 978-83-7251-893-4.
- Dynus M., Kłosowska B., Prewysz-Kwinto P., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*. Toruń: TNOiK, 2005. ISBN 83-7285-227-8.
- Gabruszewicz W., *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie*. Warszawa: PWE, 2014. ISBN 978-83-208-2086-7.
- Gabruszewicz W., *Podstany analizy finansowej*. Warszawa: PWE, 2007. ISBN 978-83-208-1561-0.
- Gabruszewicz W., Kołaczyk Z., *Bilans. Wartość poznawczą i analityczną*. Warszawa: Difin, 2005. ISBN 83-7251-529-8.
- Hamrol M. (red.), *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Ujęcie sytuacyjne*. Poznań: Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, 2010. ISBN 978-83-7417-454-1.
- Jerzemska M. (red.), *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*. Warszawa: PWE, 2013. ISBN 978-83-208-2043-0.
- Kurtys E. (red.), *Analiza finansowa przedsiębiorstwa w przykładach i zadaniach*. Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, 2000. ISSN 1427-1117.
- Leszczyński Z., Skowronek-Mielczarek A., *Analiza działalności i rozwoju przedsiębiorstwa*. Warszawa: PWE, 2014. ISBN 978-83-208-1735-5.
- Local Data Bank* [on-line]. 2014 [Access 18 October 2008]. Available on the World Wide Web: <http://stat.gov.pl/bdl>
- Nowak E., *Analiza sprawozdań finansowych*. Warszawa: PWE, 2008. ISBN 978-83-208-1704-1.
- Sawicki K., *Analiza kosztów firmy*. Warszawa: PWE, 2000. ISBN 83-208-1304-2.
- Targalski J., *Przedsiębiorczość i zarządzanie*. Warszawa: C.H. Beck, 2003. ISBN 83-7247-755-8.
- The Regulation of the Council of Ministers of 24 December 2007 on the Polish Classification of Activities (PKD)*. Dz.U. 2007, Nr 251, poz. 1885 z późn. zm. (Journal of Laws of 31 December 2007 No. 251, item 1885, with later amendments).

**EMISJA OBLIGACJI KOMUNALNYCH W POLSCE
JAKO SPOSÓB POZYSKANIA KAPITAŁU**

Jolanta Ciak, Marcin Boldt

Abstrakt: Obligacje, jako jeden z najstarszych papierów wartościowych, stają się obecnie instrumentem, za pomocą którego podmioty, takie jak jednostki samorządu terytorialnego, mogą uzyskiwać dodatkowe środki na finansowanie inwestycji. Pomimo wzrostowej tendencji w zakresie zainteresowania obligacjami w polskich samorządach, pozostają one niewielkim segmentem krajowego rynku papierów dłużnych. W ujęciu wartościowym rynek obligacji komunalnych jest również najmniejszym segmentem rynku obligacji pozaskarbowych.

Obligacje komunalne nie mają zatem znaczącego wpływu na sytuację na rynku Catalyst. Ich udział w nim jest znikomy. W badanym okresie wartość ich emisji mieściła się w granicach od 930 do 3.088,00 mln zł, gdzie obligacji korporacyjnych od 9.719,00 do 55.820,00 mln zł, a skarbowych aż od 49.617,00 do 560.241,00 mln zł.

Wynika to między innymi z faktu, że nie wszystkie jednostki samorządu terytorialnego wykazują zainteresowanie emisją własnych papierów wartościowych, decydując się na pozyskiwanie dodatkowych środków finansowych na inwestycje w tradycyjny sposób, tj. kredytów.

Należy jednak mieć nadzieję, że obligacje komunalne w przyszłości będą znaczącym źródłem pozyskania dodatkowego kapitału dla samorządu terytorialnego i wzrosnie ich rola na rynku Catalyst.

Słowa kluczowe: papiery wartościowe, obligacje komunalne, rynek Catalyst.

JEL Classifications: G23, H74.

1. Wprowadzenie

Obligacja to jeden z najstarszych papierów wartościowych funkcjonujący na polskim rynku finansowym. Pierwsze transakcje przeprowadzane na ich podstawie sięgają XIX wieku, kiedy to duże aglomeracje miejskie kusily inwestorów wyższym ich oprocentowaniem aniżeli oprocentowanie lokat bankowych, a pozyskane w ten sposób środki finansowe przeznaczały zazwyczaj na rozwój infrastruktury miejskiej. Obligacje samorządowe (komunalne, municypalne), podobnie jak obligacje skarbowe, są uważane za bezpieczne instrumenty finansowe. Powstanie rynku Catalyst – pierwszego zorganizowanego rynku dłużnych instrumentów – stworzyło nowe warunki emisji oraz obrotu, między innymi dla obligacji komunalnych, emitowanych przez jednostki samorządu terytorialnego¹. W literaturze przedmiotu wskazuje się, że koncepcja finansowania kapitałowego poprzez emisję obligacji samorządowych wydaje się być dobrym, alternatywnym wobec form budżetowych, sposobem na pokrycie kosztów inwestycji realizowanych przez jednostki samorządu terytorialnego. Dodatkowo podkreśla się, że rynek Catalyst dostarcza nowej jakości w zakresie metod i instrumentów pozyskiwania kapitału inwestycyjnego dla w/w podmiotów.

Choć zainteresowanie obligacjami w polskich samorządach wciąż rośnie, zwłaszcza po przystąpieniu Polski do UE, to jednak pozostają one niewielkim segmentem krajowego rynku papierów dłużnych. W ujęciu wartościowym rynek obligacji komunalnych jest również najmniejszym segmentem rynku obligacji pozaskarbowych.

Celem niniejszego opracowania jest charakterystyka istoty, celów, metod i organizacji procesu emisji obligacji przez jednostki samorządu terytorialnego w Polsce w latach 2009–2013. W artykule scharakteryzowano również rynek Catalyst odnoszący się do obligacji komunalnych, skarbowych i korporacyjnych, a także oceniono miejsce obligacji komunalnych na tle obligacji emitowanych przez inne podmioty na tym rynku.

2. Obligacje jednostek samorządu terytorialnego

W literaturze przedmiotu można znaleźć stwierdzenia, że koszty ponoszone przy emisji obligacji komunalnych są niższe od tych, ponoszonych przy zaciąganiu kredytu bankowego² i nie jest to jedyna korzyść dla jednostek samorządu terytorialnego (JST). Wskazuje się, że rozdrabniając wierzycieli (co zapewnia właśnie emisja obligacji) gmina może uzyskać lepsze warunki pozyskania kapita-

¹ Szerzej: Adamiak J., Rynek obligacji komunalnych w okresie spowolnienia gospodarczego w Polsce, W: Uziębło A., Kalinowski M., Pronobis M. (red.) *Finanse przedsiębiorstw i finanse publiczne. Wybrane aspekty*. Gdańsk: Prace Naukowe WSB w Gdańsku, 2010, s. 146.

² Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2010, s. 290.

lu i bardziej elastyczne warunki jego spłaty, niż u jednego lub maksymalnie kilku banków. Niewymierne korzyści płyną z nagłośnienia celu emisji w mediach, zarówno w regionalnych, jak i ogólnokrajowych, dzięki czemu władza gminy może budować prestiż rejonu i tworzyć dobry klimat pod kolejne inwestycje. Dodatkowo, jeżeli inwestycją jest obiekt użyteczności publicznej, np. budowa szkoły, obiektu sportowego itp., to władze JST mogą zaangażować w nią społeczność lokalną, co dodatkowo wzmacnia zaufanie i współpracę rządzących z mieszkańcami. Równie ważnym aspektem, o którym należy wspomnieć, jest ochrona drobnej, lokalnej przedsiębiorczości, np. przed wielkimi sieciami handlowymi. Gmina mobilizując zainteresowane lokalne grupy biznesowe, proponuje im obligacje komunalne z określonymi świadczeniami niepieniężnymi, np. w postaci prawa do określonej ulgi (obniżki czynszu), zwolnienia podatkowego itp.

Z historycznego punktu widzenia, dzisiejsze emisje obligacji komunalnych nie są niczym nowym, wręcz przeciwnie. Pierwsze pojawiły się w XIX wieku, emitowane przez większe aglomeracje miejskie (Warszawa, Kraków, Poznań, Lwów, Płock, Lublin, Będzin) w celu rozbudowy ich infrastruktury, budowy szkół, teatrów i innych ośrodków użyteczności publicznej³. Nabywcami byli inwestorzy instytucjonalni i ludność lokalna, którzy pożyczali swój kapitał najczęściej na 10 lat (rzadziej na 40 lat). Pewnym kuriozum w tamtym okresie był brak jednolitych uregulowań co do warunków i zasad emisji (różne wzorce charakterystyczne dla obowiązujących systemów prawnych poszczególnych zaborców). Dopiero 1 lipca 1939 r. weszła w życie kompleksowa ustawa o obligacjach, ale żadna z jednostek komunalnych nie zdążyła się nią posłużyć ze względu na wybuch II Wojny Światowej. Mimo że dekret o finansach lokalnych z 1945 roku dopuszczał możliwość emisji obligacji komunalnych, nie przeprowadzono ani jednej emisji aż do 1993 r.⁴ Po wojnie władzę scentralizowano, podobnie jak gospodarkę, która nie widziała potrzeby, ani sensu w samodzielnym funkcjonowaniu podległym im mniejszym okręgom czy PGR-om, szczególnie pod względem finansowym. Tym samym i obligacje komunalne nie miały zastosowania. Po okresie transformacji systemowej prekursorem udanych emisji (choć niepozbawionych błędów) była gmina Płock, która na cele inwestycyjne miasta z emisji obligacji komunalnych pozyskała 2 mld starych złotych, oprocentowanych na poziomie 40% rocznie, wydając je nabywcom z prawem otrzymania bonifikaty przy wykupie mieszkania komunalnego przez dotychczasowego najemcę lub na przetargach organizowanych przez Urząd Miasta Płocka⁵. Inną formą wykorzystywania obligacji przez władze samorządowe było

³ Szerzej: Śliwiński P., Ostrowski J., Stępniewski M., *Obligacje komunalne i ich rola w finansowaniu inwestycji*. Warszawa: TWIGGER, 2005, s. 205-206; Hajdys D., *Rozwój rynku obligacji komunalnych w Polsce w latach 1996-2000*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego 2003, s. 95-97; Jastrzębska M., *Zarządzanie długiem samorządu terytorialnego*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2009, s. 55-56.

⁴ Śliwiński P., Ostrowski J., Stępniewski M., *Obligacje komunalne...*, dz. cyt., s. 205.

⁵ Hajdys D., *Rozwój rynku ...*, dz. cyt., s. 98.

rozwiązywanie problemów z tzw. złymi długami. Jako pierwsza, która skorzystała z takiej formy pozyskania kapitału, była gmina Mokotów, która zaproponowała dodatkowe świadczenia w postaci umorzenia części zadłużenia wobec gminy. Umorzenie to wynosiło od 8 do 30%, w zależności od charakteru należności gminy. Cel, jaki przyświecał tej emisji, został określony jako zdobycie środków na finansowanie procesu uregulowania stanu prawnego nieruchomości będących własnością gminy. Należy nadmienić, że cel, jaki przyświecał pierwszym emisjom obligacji komunalnych, polegał na rozwiązywaniu lokalnych problemów finansowych, w tym głównie spłaty przedwojennych długów, a nie spełniały swojej podstawowej funkcji, czyli pożyczkowo-kredytowej.

Paradoksalnym mógłby wydawać się fakt, że największą popularnością obligacje komunalne cieszyły się w okresie międzywojennym. Wynikało to głównie z doświadczenia polskich urzędników pracujących w instytucjach bankowych, maklerskich zaborców, którzy po odzyskaniu niepodległości przez Polskę tworzyli podstawy krajowego rynku finansowego⁶. Na przestrzeni ostatnich kilkadziesiąt lat sytuacja na polskim rynku obligacji, nie tylko komunalnych, ulegała poprawie. Pomocna w tym zakresie okazała się ustawa z dnia 29 czerwca 1995r. o obligacjach⁷, która stała się drogowskazem dla JST. W art. 2 ust. 2 tej ustawy wskazuje się, że obligacje mogą emitować gminy, powiaty, województwa, a także związki tych jednostek oraz miasto stołeczne Warszawa. Co więcej, obligacje komunalne pod względem zabezpieczenia inwestorów podobne są do skarbowych, ponieważ JST teoretycznie nie może zbankrutować, ani stać się niewypłacalną, choćby ze względu na limity zadłużenia, po przekroczeniu których dalsze zaciąganie długu jest niemożliwe, oraz posiadany majątek trwały. Poza tym, jako jednostka publiczna, jest zobowiązana prowadzić jawną i przejrzystą gospodarkę finansową, dzięki czemu inwestor ma możliwość weryfikacji sytuacji finansowej i intencji emitenta.

O rosnącej popularności obligacji komunalnych świadczy ilość i wartość przeprowadzonych emisji w latach 2007–2013. Z danych statystycznych prezentowanych przez Ministerstwo Finansów wynika, że dynamika wzrostu zadłużenia municypalnego rośnie szybciej niż skarbowego⁸, jednakże wartość zadłużenia na poziomie lokalnym jest wyższa aniżeli na poziomie centralnym⁹. Należy jednak mieć świadomość, że JST są częścią całego systemu finansów publicznych, a co za tym idzie również samorządy podlegają rygorystycznym unormowaniom dotyczącym wysokości zadłużania się. Tak jak w przypadku długu Skarbu Państwa, tak i dług JST jest kwestią wielu sporów. Dlatego w polskich przepisach prawnych wymienić można przynajmniej kilka ograniczeń zabezpie-

⁶ Tamże, s. 95.

⁷ Dz. U. 2001 nr 120 poz. 1300 ze zm.

⁸ Surówka K., *Samodzielność finansowa samorządu terytorialnego w Polsce*. Warszawa: PWE, 2013, s. 150.

⁹ Por.: J. Ciak, *Public deficit in UE*. maszynopis powielony, Wilno: Mykolo Romeris University Wilno, 2014, s. 6-7.

czających przed nadmiernym zadłużaniem jednostek komunalnych. Wskazać tu należy takie akty prawne jak:

- art. 216 ust. 5. Konstytucji RP – zakazujący wszelkich działań wpływających na powiększenie długu publicznego powyżej poziomu 3/5 PKB;
- art. 104 c Traktatu z Maastricht – wprowadzający limit nominalnej wartości długu skonsolidowanego wewnątrz sektora *general government*, którego wartość nie powinna przekroczyć poziomu 60% PKB obliczonego w cenach rynkowych;
- liczne przepisy szczegółowe zawarte w ustawie o finansach publicznych¹⁰ i rozporządzeniach wydanych do tych przepisów.

Dodatkowym ograniczeniem formalnym, przed zaciągnięciem długu, czy to w postaci kredytu, czy emisji, jest konieczność uzyskania opinii Regionalnej Izby Obrachunkowej. Co prawda wynik opinii RIO (pozytywny czy negatywny) nie jest wiążący i nie przekreśla możliwości zadłużenia się JST, ale wywiera wpływ na decyzje kapitałodawców i na warunki uzyskania środków finansowych¹¹.

Poza wspomnianymi uwarunkowaniami prawnymi, które same w sobie gwarantują bezpieczeństwo zwrotu zainwestowanego kapitału z emisji obligacji JST mogą być one dodatkowo zabezpieczone w całości (co w praktyce rzadko ma miejsce) lub częściowo oraz niezabezpieczone w ogóle. W przypadku, kiedy samorząd terytorialny sam udziela gwarancji emisji, odpowiada za nią całym swoim majątkiem, z wyjątkiem emisji obligacji przychodowych¹². Może też zlecić to innym podmiotom, które odpowiadają do wysokości ustanowionego zabezpieczenia lub wyemitować obligacje niezabezpieczone, co nie umniejsza bezpieczeństwa gwarantowanemu inwestorowi. W przypadku częściowo zabezpieczonej emisji, JST może ograniczyć swoją odpowiedzialność za zobowiązania z tego tytułu do kwoty przychodów lub wartości majątku przedsięwzięcia. Najpopularniejszymi formami zabezpieczenia emisji, wymienianymi w literaturze przedmiotu, są: poręczenie, zastaw, hipoteka, gwarancja bankowa czy zabezpieczenie udzielone przez Skarb Państwa¹³.

3. Cel i wielkość emisji obligacji samorządowych

Określenie celu emisji obligacji jest zadaniem fundamentalnym dla jednostek samorządu terytorialnego nie tylko ze względu na rozwój gminy, powiatu czy województwa, ale także ze względu na sankcje za nie dotrzymanie warunków

¹⁰ Tamże.

¹¹ Kozuń-Cieślak G., *Obligacje komunalne. Instrument dłużny dla jednostek samorządu terytorialnego*. Warszawa: PWN, 2008, s. 46-47.

¹² Surówka K., dz. cyt., s. 154.

¹³ Tamże, s. 154-157

emisji, tzn. jeżeli środki otrzymane z emisji obligacji przeznaczone byłyby na inny cel niż określony w warunkach ich emisji (art. 28 Ustawy o obligacjach). Sankcje są poważne, określone w art. 41: „Kto przeznacza środki pochodzące z emisji obligacji na inne cele niż określone w warunkach emisji, podlega grzywnie do 5 000 000 zł lub karze pozbawienia wolności do lat 2 albo obu tym karom łącznie”. Określenie celu emisji powinno wynikać z wieloletniego planu inwestycyjnego, który z kolei powinien być kompromisem władz wykonawczych i ustawodawczych ściśle odzwierciedlającym potrzeby miejscowej ludności¹⁴. Wieloletni plan inwestycyjny powinien przedstawiać jasny, przejrzysty obraz tego, jakie przedsięwzięcia mają być sfinansowane z uwzględnieniem dostępnych źródeł finansowych do ich zrealizowania, wraz z kosztami bieżącej obsługi zobowiązań powstałych z tytułu zaciągniętego długu oraz kosztów eksploatacyjnych i utrzymania przedsięwzięcia¹⁵. Inaczej mówiąc, cel emisji to określenie przedsięwzięcia, na które przeznaczone będą środki uzyskane z emisji obligacji komunalnych. Wyznaczanie celu nie powinno zostać bez uzasadnienia co do miejsca w planach inwestycyjnych, wpływu na dalszy rozwój infrastruktury, wraz ze stopniem konieczności jego realizacji¹⁶.

W praktyce można mówić o dwóch rodzajach obligacji komunalnych, a mianowicie obligacji ogólnej i przychodowej. Ta pierwsza funkcjonuje na zasadach ogólnych dotyczących obligacji. Ta druga z kolei jest ciekawym, z punktu widzenia konstrukcji, przykładem obligacji. Jest ona emitowana przez jednostki samorządu terytorialnego w celu pozyskania kapitału, jednakże tylko na takie inwestycje, które będą generowały przychody, z których będzie spłacane zadłużenie powstałe w wyniku ich emisji. Co ważne, emitent tych papierów wartościowych może zastrzec w warunkach emisji swoją odpowiedzialność za zobowiązanie wynikające z tej emisji do wysokości przychodów lub wartości majątku przedsięwzięcia sfinansowanego kapitałem uzyskanym z tej emisji. Natomiast z punktu widzenia inwestorów, zachętą mającą skłonić ich do czynnego udziału w tego typu inwestycjach, oprócz oprocentowania, jest sposób zabezpieczenia obligacji przychodowych. W przypadku nie wywiązywania się emitenta ze swoich zobowiązań, obligatariusze mają prawo do zaspokojenia swoich roszczeń przed innymi wierzycielami emitenta z całości albo z części przychodów lub z majątku przedsięwzięć sfinansowanych ze środków uzyskanych z emisji tych obligacji, lub innych przedsięwzięć określonych przez emitenta¹⁷.

Wielkość emisji ściśle uzależniona jest od określonego celu, a dokładnie kosztów związanych z tym przedsięwzięciem, a w tym za przeprowadzenie emisji z prowizją dla agenta, który wybierany jest w drodze przetargu. Wielkość

¹⁴ Śliwiński P., Ostrowski J., Stępniewski M., dz. cyt., s. 42.

¹⁵ Hajdys D., dz. cyt., s. 62.

¹⁶ Czapla W., *Obligacje komunalne i mieszkaniowe*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, 1996, s. 47.

¹⁷ Szczegółowe unormowania dotyczące obligacji przychodowych ustawodawca określił w ustawie o obligacjach, w art. 23a, 23b i 23c.

emisji uzależniona jest również od wysokości dochodów budżetowych JST¹⁸. Ograniczeniem są progi ostrożnościowe, określone w ustawie o finansach publicznych, tzn. koszt obsługi zadłużenia budżetu z tytułu kredytów i pożyczek oraz emisji i poręczeń nie może przekroczyć 15% rocznych przychodów budżetowych¹⁹. Pewnym ominięciem tej zasady jest możliwość emitowania przez samorządy obligacji przychodowych, z tytułu których powstałe zadłużenie nie podlega rygorowi tej ustawy²⁰.

4. Wybór metody i organizacja procesu emisji obligacji samorządowych

Jednym z etapów pozyskiwania kapitału za pomocą obligacji komunalnych jest wybór metody ich emisji. Podstawę w tym zakresie stanowi ustawa o obligacjach, w której ustawodawca w art. 9 enumeratywnie wskazał możliwe tryby. Należą do nich: oferta publiczna (kierowana do publicznego obrotu lub nie) i niepubliczna. Każda z nich ma swoje wady i zalety.

W przypadku wyboru emisji w formie oferty zamkniętej, zwanej też prywatną (niepubliczną), emitent, tzn. gmina, powiat, województwo, ma w pewnym sensie dowolność w kreowaniu oferty, dostosowując ją do określonego grona inwestorów zainteresowanych rozwojem danego obszaru administracyjnego, np. kupców. Na wstępie należy mieć świadomość, że z jednej strony jest to metoda emisji papierów wartościowych, która ze względu na swoją nieskomplikowaną strukturę generuje znacznie mniejsze koszty niż oferta publiczna. Z drugiej zaś strony płynność obligacji jest bardzo niska, co wpływa na ostateczną decyzję potencjalnych nabywców²¹. Ponadto JST mają bardzo dużą trudność w wyszukaniu i w dotarciu do zainteresowanych inwestorów ze względu na bardzo ograniczone możliwości marketingowe²². Z tego powodu samorządy terytorialne najczęściej posilkują się pomocą firm inwestycyjnych (banku lub biura maklerskiego), do których należy zorganizowanie i kontrolowanie całego procesu emisji. Niewątpliwą niedogodnością w tym trybie emisji, w czasach globalnej

¹⁸ Hajdys D., dz. cyt., s. 63.

¹⁹ Od 2014 roku maksymalne zadłużenie jest ustalane indywidualnie dla każdej gminy, biorąc pod uwagę wskaźnik procentowy łącznej kwoty przypadających w danym roku budżetowym spłat zobowiązań finansowych o charakterze długoterminowym, wraz z ich oprocentowaniem, oraz potencjalnych spłat kwot wynikających z udzielonych poręczeń i gwarancji do planów dochodów ogółem budżetu gminy. Szerzej: Glumińska-Pawlic J., Janik E., *Brak stabilizacji źródeł dochodów budżetowych a wieloletnie planowanie finansowe w gminie*. Materiały z XI Międzynarodowej Konferencji Naukowej nt.: Roczność i wieloletniość w finansach publicznych krajów Europy Środkowej i Wschodniej, Białystok 2013, s. 5.

²⁰ Orechwa-Maliszewska E., Dług jednostek samorządu terytorialnego i źródła jego finansowania. W: Patrzałek L. (red. nauk.), *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Finanse publiczne*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2011, s. 622-623.

²¹ Kozuń-Cieślak G., dz. cyt., s. 86.

²² Hajdys D., dz. cyt., s. 69.

informatyzacji i cyfryzacji, jest obowiązek emitowania obligacji w formie papierowej (trzeba je zabezpieczać przed kradzieżą, zniszczeniem itp.), chyba że emisję prowadzi firma inwestycyjna. W takim przypadku obligacje złożone są w depozycie, a obligatariusz otrzymuje świadectwo depozytowe. Poza tym, jeśli JST z doradcą uznają za celowe i konieczne, mogą wykorzystywać inne narzędzia, aby zapewnić skuteczność emisji, np. ustanowić bank – reprezentant lub inne narzędzia.

Pewną furtką umożliwiającą emisję obligacji komunalnych skierowaną do szerokiego grona inwestorów lub nieoznaczonego adresata, ale z ograniczonym obowiązkiem ujawniania danych o emitencie, jest publiczna subskrypcja z wyłączeniem z publicznego obrotu²³. Dotyczy to emisji obligacji opiewających na wierzytelności pieniężne z terminem wykupu do jednego roku. Aby emisja taka była skuteczna, emitent musi w terminie 7 dni przed publikacją powiadomić KNF o tym fakcie.

Najbardziej pracochłonną i czasochłonną, a tym samym najbardziej kosztowną, jest oferta publiczna skierowana do obrotu publicznego. Wynika to choćby z tego, że ustawa o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych²⁴ nakłada obowiązek przygotowania prospektu emisyjnego i zatwierdzenia go przez KNF oraz dopełnienia obowiązków publikacyjnych i informatycznych, itp. Są to obowiązki aż tak ważne, że ich nieprzestrzeganie lub niedopełnienie, obarczone są sankcjami karnymi w postaci kary pozbawienia wolności do dwóch lat lub kary grzywny do 1 mln zł, lub obu łącznie²⁵. Ten tryb emisji obligacji komunalnych mimo wysokich kosztów daje wiele korzyści, wśród których niewątpliwie należy wymienić już samą możliwość pozyskania kapitału od szerokiego grona różnych inwestorów (instytucjonalnych i indywidualnych). W ten sposób samorządy mogą realizować najbardziej ryzykowne (pod względem finansowym) inwestycje oczekiwane lub niezbędne dla lokalnej społeczności, pomijając (często wygórowane warunki pożyczania kapitału przez nastawione na własny zysk) banki. Do zalet oferty publicznej skierowanej do publicznego obrotu należy zwiększenie płynności obrotu obligacji na rynku regulowanym lub w alternatywnym systemie obrotu na GPW czy BondSpot, i to zarówno w przypadku pierwszej emisji, jak i wtórnego obrotu. Agent (organizator) emisji mógłby mieć problemy ze znalezieniem inwestorów chętnych do mrożenia swojego kapitału, zwłaszcza ma długi okres, bez możliwości wycofania się z inwestycji przed terminu ich wykupu. Czynnikiem zwiększającym zainteresowania inwestorów instytucjonalnych jest bieżąca wycena obligacji, które

²³ Tamże, s. 70.

²⁴ Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz. U. 2005, nr 184, poz. 1539.

²⁵ Śliwiński P., Ostrowski J., Stępniewski M., dz. cyt., s. 69.

ze względu na liczne uwarunkowania²⁶ mogą angażować większy kapitał. Zaletą, która pośrednio przekłada się na sukces emisji obligacji komunalnych, jest większa wiarygodność JST w oczach inwestorów jako emitentów, dzięki występowaniu w gronie podmiotów gospodarczych korzystających ze zorganizowanego obrotu giełdowego. Ta większa wiarygodność wynika z obowiązku publikowania informacji o sytuacji finansowej samorządu, która ze względu na finanse publiczne musi być jawna i uporządkowana. Paradoksalnie (i odmiennie do spółek giełdowych) to samorządom zależy na przejrzystym i rzetelnym prowadzeniu finansów jednostki tak, aby poprawiać swój wizerunek oraz budować prestiż solidnego i bezpiecznego emitenta.

Można zatem stwierdzić, że dzięki wprowadzeniu emisji obligacji komunalnej do publicznego obrotu, samorzady otrzymują możliwość wykorzystywania narzędzi marketingowych wraz z darmową reklamą w różnego rodzaju mediach, które śledzą i przekazują odbiorcom wszystkie doniesienia (pozytywne i negatywne) z bieżącej sytuacji emitentów²⁷.

W przypadku ubiegania się o ocenę ratingową, której uzyskanie jest całkowicie dobrowolne na terenie kraju, emitent otrzymuje opinię o zdolności do regulowania swoich zobowiązań, najczęściej w długim terminie, w wyniku planowanego zadłużenia się. Celem, jaki powinien przyświecać JST w otrzymaniu oceny ratingowej, jest niezależna weryfikacja jakości rządzenia i kwalifikacji kierownictwa jednostki, potwierdzenie sytuacji finansowej jednostki, możliwość obniżenia kapitału poprzez emisję papierów dłużnych. Należy podkreślić, że uzyskana opinia ratingowa służy przede wszystkim inwestorom, którzy na jej podstawie z dużym prawdopodobieństwem mogą oszacować sytuację emitenta (czy emitent nie jest zagrożony bankructwem, czy będzie w stanie terminowo wypłacać należne inwestorom oprocentowanie oraz czy w terminie wykupi całą emisję). Wybrana przez JST do oceny agencja ratingowa na bieżąco monitoruje i sprawdza sytuację finansową ocenianego emitenta do chwili wygaśnięcia zobowiązania z tytułu emisji obligacji. W sytuacji, kiedy agencja ratingowa stwierdzi pogarszające się warunki, w wyniku których samorząd może nie być w stanie regulować zobowiązań, ma obowiązek zmieść ocenę ratingową i wystawić nową, adekwatną do zaistniałej sytuacji.

Należy mieć świadomość, że w przypadku małych emisji nie opłaca się korzystać z usług dużych agencji ratingowych (ze względu na koszty). Istnieje natomiast możliwość zamówienia badań ratingowych w mniejszej i tańszej agencji²⁸.

Innym sposobem zapewniającym sukces i dojście emisji obligacji komunalnych do skutku, jest uzyskanie gwarancji od Skarbu Państwa lub innych podmiotów gospodarczych (np. innego samorządu terytorialnego, banku lub innych

²⁶ Chodzi głównie o ograniczenia ustawowe, które nakładają progi ostrożnościowe i limity inwestowania w różnego rodzaju papiery wartościowe, np. jak w przypadku funduszy emerytalnych.

²⁷ Szerzej: Śliwiński P., Ostrowski J., Stępniewski M., dz. cyt., s. 72-72; Kozuń-Cieślak G., dz. cyt., s. 89-93.

²⁸ <http://www.gpwcatalyst.pl/1242#top> [Dostęp 7.11.2014].

znaczących instytucji finansowych), dzięki czemu w przypadku niewywiązywania się emitenta z zobowiązań z tytułu zaciągniętego długu, to gwarant przejmuje jego zobowiązania i rozlicza się z obligatariuszami. Dodatkowo gwarant zapewnia objęcie wszystkich obligacji, które nie zostały wykupione przez inwestorów. W takim przypadku emitent powinien zawrzeć umowę o subemisję. Warto podkreślić, że podpisanie umowy o subemisję wiąże się z dodatkowym kosztem w postaci prowizji dla subemitenta, której wysokość z kolei zależy od poziomu ryzyka. Dodatkowo koszty te pomniejszają przychód emitenta ze sprzedaży obligacji²⁹.

5. Obligacje komunalne na rynku Catalyst w latach 2009 - 2013

Rynek Catalyst rozpoczął funkcjonowanie w 2009 roku. Jest to rynek dłużnych instrumentów finansowych, prowadzony przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) i spółkę z jej grupy kapitałowej – BondSpot (dawniej MTS-CeTO)³⁰. Jak wskazuje się w literaturze przedmiotu, Catalyst jest rynkiem tworzącym większą przejrzystość dokonywanych transakcji, zapewnia płynność inwestycji, jest zorganizowany przez profesjonalnych pośredników oraz stwarza bezpieczeństwo rozliczeń transakcji gwarantowanych przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych³¹.

Powyższy rynek funkcjonuje w dwóch płaszczyznach transakcyjnych GPW w Warszawie oraz na dwóch platformach transakcyjnych BondSpot. Obie spółki prowadzą go w formule rynku regulowanego (RR) oraz Alternatywnego Systemu Obrotu (ASO). Na rynku regulowanym dokonuje się obrotu dłużnymi papierami wartościowymi, które zostały dopuszczone do obrotu w oparciu o prospekt emisyjny i których emisja została skierowana do co najmniej 100 podmiotów lub do nieoznaczonego adresata. Zasady obrotu obligacjami na nim określa Regulamin Giełdy³².

Na rynku ASO przedmiotem obrotu są papiery wartościowe wprowadzone do obrotu w oparciu o bardziej uproszczony dokument informacyjny. Zasady

²⁹ Jastrzębska M., dz. cyt., s. 156-157.

³⁰ Zasady działania określa regulamin Alternatywnego Systemu Obrotu organizowanego przez BondSpot SA, *Uchwała Nr 103/09 Zarządu BondSpot SA z dnia 4 listopada 2009 roku, zatwierdzonego Uchwałą nr 27/O/09 Rady Nadzorczej BondSpot SA z dnia 5 listopada 2009 roku wraz z późn. zm.* Stan prawny na dzień 1 kwietnia 2011r.

³¹ Huszczek S., *Przewodnik dla potencjalnych emitentów. Obligacje komunalne na Catalyst*. Warszawa: Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, 2010, s. 12.

³² Por.: *Uchwała Nr 1/1110/2006 Rady Giełdy z dnia 4 stycznia 2006 roku wraz z późn. zm.*, tekst ujednolicony wg stanu prawnego na dzień 1 stycznia 2014r., [Dostęp 7.11.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.gpw.pl/pub/files/PDF/regulacje/regulamin-gpw.pl>.

działania tego rynku określa Regulamin ASO³³. Przedmiotem obrotu mogą być na nim wyłącznie instrumenty finansowe w rozumieniu ustawy o obrocie instrumentami finansowymi³⁴. Wszystkie wymienione platformy przeznaczone są przede wszystkim dla nieskarbowych instrumentów dłużnych - obligacji komunalnych, spółdzielczych, korporacyjnych oraz listów zastawnych³⁵. Tak stworzona architektura Catalyst sprawia, że rynek ten jest dostosowany do emisji o różnych wielkościach i różnej charakterystyce, a także do potrzeb różnych inwestorów – hurtowych i detalicznych, instytucjonalnych i indywidualnych³⁶. Od lutego 2011 roku wprowadzono do obrotu giełdowego na Catalyst obligacje skarbowe o oprocentowaniu zmiennym i terminie wykupu w dniu 25 stycznia 2015 r.³⁷

Przedmiotem obrotu na Catalyst są obecnie³⁸ obligacje korporacyjne, których emitentami są przedsiębiorstwa oraz instytucje finansowe, obligacje komunalne, których emitentami są jednostki samorządu terytorialnego (np. miasta, gminy), obligacje spółdzielcze, których emitentami są banki spółdzielcze, obligacje skarbowe, których emitentem jest Skarb Państwa oraz listy zastawne.

Poniższa tabela przedstawia zestawienie podstawowych parametrów rynku obligacji na Catalyst w latach 2009 - 2013.

Analizując tabelę 1 należy stwierdzić, że od początku funkcjonowania rynku Catalyst zarówno wartość obrotu, jak i liczba transakcji sesyjnych, ulegała znacznemu wzrostowi. Procesowi temu podlegały zarówno liczby serii notowanych i autoryzowanych, jak i debiutów. Z kolei w latach 2010 – 2013 liczba sesji była na podobnym poziomie.

³³ Uchwała Nr 1/O/06 Rady Nadzorczej z dnia 3 stycznia 2006 r. z uwzględnieniem zmian wprowadzonych kolejnymi Uchwałami Rady Nadzorczej BondSpot S.A. Tekst ujednolicony według stanu prawnego na dzień 1 kwietnia 2011 r.

³⁴ Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi. Dz. U. z 2010 r. Nr 211, poz. 1384, z późn. zm.).

³⁵ Gontarek I., Dorosz A., *Przewodnik dla potencjalnych emitentów. Obligacje spółdzielcze na Catalyst*. [on-line] Warszawa: Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, 2011, s. 26. [Dostęp 7.11.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.gpwcatalyst.pl>.

³⁶ Zasady notowań sesyjnych na rynkach regulowanych i alternatywnych są identyczne. Jedyne różnice dotyczą sposobu zawierania transakcji pakietowych. Na wszystkich rynkach tworzących Catalyst realizacja transakcji gwarantowana jest przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych, a na emitentach spoczywają obowiązki informacyjne dotyczące raportów bieżących i okresowych. <http://gpwcatalyst.pl/> [Dostęp 7.11.2014].

³⁷ Uchwała Nr 225/2011 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 17 lutego 2011 r., [on-line] [Dostęp 7.11.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://finanse.wp.pl/kat,7070,title,GPW-Wprowadzenie-na-Catalyst-obligacji-skarbowych,wid,13322362,wiadomosc.html>.

³⁸ Puzyrewicz T., *Przewodnik dla inwestorów. Obligacje na rynku Catalyst*. [on-line] Wydawnictwo Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie SA, Warszawa luty 2011, s. 8. Dostępny w World Wide Web: <http://www.gpwcatalyst.pl> (dostęp 9.03.2012).

Tabela 1. Podstawowe parametry rynku obligacji Catalyst w latach 2009-2013

Parametr	2009	2010	2011	2012	2013
	Wartość	Wartość	Wartość	Wartość	Wartość
Wartość obrotów sesyjnych (mln zł)	169,97	751,06	1 214,31	1 665,95	2 757,18
Liczba transakcji sesyjnych	318	4 300	29 978	42 323	60 101
Wartość obrotów w transakcjach pakietowych (mln zł)	4 978,79	255,2	1 279,90	1 355,77	1 573,21
Liczba transakcji pakietowych	73	43	215	213	395
Liczba serii	47	109	268	384	467
W tym notowane	35	97	246	361	442
W tym autoryzowane	12	12	22	23	25
Wartość emisji (mln zł)	10 690,8	21 552,8	531 651,8	567 364,7	619 218,9
W tym notowane	10 649,3	21 508,1	531 587,5	567 299,1	619 148,6
W tym autoryzowane	41,5	44,67	64,26	65,56	70,31
Liczba debiutów	35	69	146	173	196
Liczba sesji	64	253	251	249	247

Zródło: Opracowanie własne na podstawie: *Biuletynów Statystycznych za lata 2009 – 2013* [on-line] [Dostęp 10.10.2014] Dostępny w World Wide Web: http://www.gpwcatalyst.pl/statystyki_roczne

Warto zwrócić uwagę na znaczący przyrost wartości emisji obligacji w latach 2011–2013. Przyczyn tego stanu rzeczy można wymienić kilka. Po pierwsze, od 2011 roku zaczęto notować na Catalyst obligacje Skarbu Państwa. Po drugie, nastąpił znaczny przyrost obligacji korporacyjnych. Po trzecie, niska wartość tego parametru w latach 2009 i 2010 spowodowana była „rozkrecaaniem” rynku i testowaniem go przez emitentów i inwestorów. Świadczy o tym historyczna wartość obrotów w transakcjach pakietowych w pierwszych trzech miesiącach istnienia rynku w 2009 roku, tzn. 4.978,79 mln zł.

Tabela 2 z kolei przedstawia obligacje komunalne na tle obligacji emitowanych przez innych emitentów na rynku Catalyst w latach 2009-2013.

Analizując dane zawarte w tabeli 2 można stwierdzić, że na rynku Catalyst podstawowe znaczenie mają obligacje skarbowe i korporacyjne. Wartość emisji obligacji komunalnych miała, co prawda, w badanym okresie tendencję wzrostową, jednakże ich udział w wartości emisji obligacji przez pozostałe podmioty jest znikomy. Niski też był udział obligacji komunalnych w ramach transakcji sesyjnych i pakietowych.

Tabela 2. Obligacje komunalne na tle obligacji emitowanych przez innych emitentów na rynku Catalyst w latach 2009-2013.

ROK	OBLIGACJE	Transakcja sesyjna		Transakcja pakietowa		Liczba serii	Wartość emisji w mln PLN
		Wartość obrotów mln PLN	Liczba transakcji	Wartość obrotów mln PLN	Liczba transakcji		
2009	Korporacyjne	107,29	137	4964,79	72	26	9719
	Komunalne	62,68	181	14	1	9	930
	Skarbu Państwa	-	-	-	-	-	-
2010	Korporacyjne	626,85	3679	185,59	34	70	19755
	Komunalne	124	621	69,6	9	27	1753
	Skarbu Państwa	-	-	-	-	-	-
2011	Korporacyjne	444,72	13281	1234,34	174	184	37749
	Komunalne	41,76	432	1,59	2	24	2222
	Skarbu Państwa	727,83	16265	43,98	39	38	491617
2012	Korporacyjne	1 115,71	29 886	1 347,44	192	294	49 951
	Komunalne	10,83	279	0,00	0	31	2 374
	Skarbu Państwa	539,40	12 158	8,33	21	36	514974
2013	Korporacyjne	2 198,66	51 643	1 547,20	370	351	55 820
	Komunalne	7,23	169	12,33	13	57	3 088
	Skarbu Państwa	551,28	8 289	13,67	12	34	560241

Zródło: Opracowanie własne na podstawie: *Biuletynów Statystycznych za lata 2009-2013* [on-line] [Dostęp 7.11.2014] Dostępny w World Wide Web: http://www.gpwcatalyst.pl/statystyki_roczne.

Przyczyn powyżej opisanych zależności można upatrywać w nadal niskiej płynności tych walorów na rynku Catalyst oraz mało atrakcyjnych dla inwestorów celach emisji, ponieważ jednym z najczęściej spotykanych celów jest chęć/potrzeba rolowania już istniejącego długu JST, a w dodatku emisja kiero-

wana jest do inwestora instytucjonalnego, gdzie wartość emisyjna jednej obligacji wynosi 1000 zł³⁹.

6. Podsumowanie

Stworzenie rynku Catalyst, między innymi dla obligacji komunalnych, stanowi dodatkową możliwość pozyskania tańszego pieniądza na realizację inwestycji. Ów rynek zwiększa ich wiarygodność wobec inwestorów i kontrahentów, staje się również dobrym narzędziem marketingowym dla jednostek samorządu terytorialnego. Konieczność przestrzegania obowiązków informacyjnych, wraz ze stałą wyceną rynkową emitowanych papierów wartościowych, powinna przyczynić się do łatwiejszego pozyskania kapitału w przyszłości. Warto podkreślić, iż obligacje komunalne nie mają znaczącego wpływu na sytuację na rynku Catalyst. Ich udział jest znikomy. Wynika to również z faktu, że nie wszystkie jednostki samorządu terytorialnego wykazują zainteresowanie emisją własnych papierów wartościowych, decydując się na pozyskiwanie dodatkowych środków finansowych na inwestycje w tradycyjny sposób, tj. kredytów.

Polskie obligacje municypalne, w przeciwieństwie do obligacji skarbowych, „cierpią” nadal na małą płynność, głównie z powodu regionalnych celów emisji i wysokiego nominalu pojedynczej obligacji (1000 zł), mimo że rynek obligacji Catalyst rozwija się coraz szybciej. Uwidacznia się to również w wartości emitowanych obligacji samorządowych na tle innych pozostałych emitentów notowanych w badanym okresie na rynku Catalyst, tzn. wartość ich emisji mieściła się w granicach od 930 do 3.088,00 mln zł, gdzie obligacji korporacyjnych od 9.719,00 do 55.820,00 mln zł, a skarbowych aż od 49.617,00 do 560.241,00 mln zł.

Należy jednak mieć nadzieję, że obligacje komunalne w przyszłości będą znaczącym źródłem pozyskania dodatkowego kapitału dla samorządu terytorialnego i wzrosnie ich udział na rynku Catalyst.

³⁹ Przykładowo: gmina Barcin wyemitowała 20 grudnia 2013 r. 14000 obligacji o nominale 1000 zł serii A13, z której uzyskane środki przeznaczyła na spłatę wcześniej zaciągniętych zobowiązań z tytułu emisji obligacji komunalnych. Jak wynika ze statystyk rocznych za 2013 rok, tylko Gmina Miasto Elbląg notowała na rynku regulowanym GPW i BondSpot, obligacje o nominale 100 zł. Por.: http://www.gpwcatalyst.pl/dokumenty_informacyjne [Dostęp 12.06.2014].

Literatura

- Adamiak J., Rynek obligacji komunalnych w okresie spowolnienia gospodarczego w Polsce. W: Uziębło A., Kalinowski M., Pronobis M. (red) *Finanse przedsiębiorstw i finanse publiczne. Wybrane aspekty*. Gdańsk: Prace Naukowe WSB w Gdańsku, 2010. ISBN 978-83-7556-288-0
- Ciak J., *Public deficit in UE*. maszynopis powielony, Wilno: Mykolo Romeris University Wilno 2014.
- Czapla W., *Obligacje komunalne i mieszkaniowe*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, 1996. ISBN 83-86543-71-X
- Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2010. ISBN 9788301161774
- Glumińska-Pawlic J., Janik E., *Brak stabilizacji źródeł dochodów budżetowych a wieloletnie planowanie finansowe w gminie*. Materiały z XI Międzynarodowej Konferencji Naukowej nt.: Roczność i wieloletniość w finansach publicznych krajów Europy Środkowej i Wschodniej, Białystok 2013.
- Gontarek I., Dorosz A., *Przewodnik dla potencjalnych emitentów. Obligacje spółdzielcze na Catalystr*. Warszawa: Gielda Papierów Wartościowych w Warszawie, 2011.
- Hajdys D., *Rozwój rynku obligacji komunalnych w Polsce w latach 1996-2000*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 2003. ISBN 8371716818.
- Huszczek S., *Przewodnik dla potencjalnych emitentów. Obligacje komunalne na Catalystr*. Warszawa: Gielda Papierów Wartościowych w Warszawie, 2010.
- Jastrzębska M., *Zarządzanie długiem samorządu terytorialnego*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska, 2009. ISBN 9788376017822.
- Kozuń-Cieslak G., *Obligacje komunalne. Instrument dłużny dla jednostek samorządu terytorialnego*. Warszawa: PWN, 2008. ISBN 9788301154493.
- Orechwa-Maliszewska E., Dług jednostek samorządu terytorialnego i źródła jego finansowania. W: Patrzalek L. (red. nauk.) *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Finanse publiczne*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2011. ISBN 9788376951645.
- Puzyrewicz T., *Przewodnik dla inwestorów. Obligacje na rynku Catalystr*. Warszawa: Wydawnictwo Gieldy Papierów Wartościowych w Warszawie SA, 2011.
- Surówka K., *Samodzielność finansowa samorządu terytorialnego w Polsce*. Warszawa: PWE, 2013. ISBN 9788320820775.
- Śliwiński P., Ostrowski J., Stępniewski M., *Obligacje komunalne i ich rola w finansowaniu inwestycji*. Warszawa: TWIGGER, 2005. ISBN 9788388904561.

Akty prawne

- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi, Dz. U. z 2010 r. Nr 211, poz. 1384, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 lipca 2005 r. o ofercie publicznej i warunkach wprowadzania instrumentów finansowych do zorganizowanego systemu obrotu oraz o spółkach publicznych, Dz. U. 2005, nr 184, poz. 1539.
- Uchwała Nr 1/O/06 Rady Nadzorczej z dnia 3 stycznia 2006 r. z uwzględnieniem zmian wprowadzonych kolejnymi Uchwałami Rady Nadzorczej BondSpot S.A. Tekst ujednoczony według stanu prawnego na dzień 1 kwietnia 2011 r.

Uchwała Nr 1/1110/2006 Rady Giełdy z dnia 4 stycznia 2006 roku wraz z późn. zm., tekst ujednolicony wg stanu prawnego na dzień 1 stycznia 2014r. [on-line] [Dostęp 7.11.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.gpw.pl/pub/files/PDF/regulacje/regulamin-gpw.pl>.

Uchwała Nr 225/2011 Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie S.A. z dnia 17 lutego 2011 r. [on-line] [Dostęp 7.11.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://finanse.wp.pl/kat,7070,title,GPW-Wprowadzenie-na-Catalyst-obligacji-skarbowych,wid,13322362,wiadomosc.html>

Inne

http://www.gpwcatalyst.pl/pub/statystyki_roczne/2013_CAT.pdf [Dostęp 12.06.2014].

ZASTOSOWANIE MODELI GRAWITACYJNYCH W USTALANIU I ANALIZIE LOKALIZACJI

Zbigniew Drenniak

Abstrakt: W artykule zostały omówione modele grawitacyjne, jako przykład narzędzia wspomagającego analizę potencjału lokalizacyjnego i zasięgu danego rynku. Szczegółowo zostało omówiony model Reilly`ego. Dokonano również obliczeń wskazujących na zasięg dwóch ośrodków – Torunia i Bydgoszczy i tym samym ich wpływ na preferencje zakupowe mieszkańców miejscowości sąsiednich. Poruszane kwestie znajdują zastosowanie przede wszystkim w logistyce, ale również w marketingu, reklamie czy sprzedaży.

Słowa kluczowe: modele grawitacyjne, model Reilly`ego.

JEL Classifications: R4, R41, M3, M31, M37.

1. Wprowadzenie

Lokalizacja odgrywa niezwykle ważną rolę w procesie logistycznym i wiąże się bezpośrednio z zasięgiem handlowym, obsługiwanym rynkiem. Obszar handlowy to geograficznie wyodrębnione terytorium, na którym znajdują się konsumenci dóbr i usług wytwarzanych przez dane przedsiębiorstwo¹. Możemy wyróżnić trzy główne typy modeli pozwalających na analizę potencjału lokalizacyjnego i zasięgu rynku:

¹ Bennett P. D. (red.), *Dictionary of Marketing Terms*. Second Edition, Chicago, IL: American Marketing Association, 1995, s. 287.

- modele analogowe,
- modele regresyjne,
- modele grawitacyjne.

Modele analogowe wykorzystują informacje na temat obrotów generowanych przez podobne podmioty na danym obszarze, siłę konkurencji, oczekiwany udział rynkowy czy też wielkość danego rynku. Dzięki temu możliwe jest oszacowanie wielkości sprzedaży analizowanego podmiotu. Z kolei modele oparte na regresji wykorzystują szereg równań matematycznych, w których zmienną zależną jest wielkość sprzedaży opisywana przez zmienne niezależne, takie jak: wielkość populacji, średni dochód, liczba gospodarstw domowych, dane dotyczące największych konkurentów, czy wreszcie zmienne opisujące komunikację i transport na danym obszarze. Grawitacyjne modele opierają się na założeniu, że konsumenci znajdujący się w promieniu oddziaływania danego podmiotu są przez ten podmiot „przyciągani”, a jest to determinowane takimi czynnikami, jak odległość poszczególnych podmiotów od siebie czy wielkość populacji. Modele te swoją nazwę przyjęły od prawa grawitacji Newtona. Prawdopodobieństwo, że dany klient dokona zakupu w danym sklepie będzie rosło w miarę zwiększania się zasięgu tego sklepu (wielkość sklepu, różnorodność asortymentu itd.) lub skracania czasu dojazdu.

Podstawowym modelem grawitacyjnym jest model Reilly’ego i to na jego przykładzie zostanie przeanalizowany przypadek dwóch dużych ośrodków: Bydgoszczy i Torunia. Wyznaczone zostaną preferencje zakupowe mniejszych ośrodków znajdujących się między Toruniem a Bydgoszczą. Ponadto zostanie określony promień obsługi logistycznej tych dwóch dużych ośrodków.

2. Model Reilly’ego²

Model Reilly’ego, albo inaczej tzw. model grawitacji detalu, bazuje na teorii przyciągania się ciał zaczerpniętej z fizyki i astronomii. W przełożeniu na język ekonomii i logistyki prawo grawitacji wg Williama Reilly’ego brzmi: „dwa ośrodki A i B przyciągają zakupy mniejszej miejscowości położonej między nimi w pobliżu punktu styczności ich wpływów mniej więcej w stosunku proporcjonalnym do liczby ludności obu ośrodków, a odwrotnie proporcjonalnie do kwadratu odległości każdego z tych ośrodków od miejscowości znajdującej się pomiędzy nimi”.

Analizując położenie geograficzne analizowanych miejscowości, należy zaznaczyć, że połączenie między Bydgoszczą a Toruniem możliwe jest lewo- bądź

² Reilly W. J., *Methods for the Study of Retail Relationships*. Austin, Texas: Bureau of Business Research, The University of Texas, Research Monograph 4, 1959 oraz Reilly W. J., *The Laws of Retail Gravitation*. Nowy Jork: Knickerbocker Press, 1931.

prawobrzeżną stroną Wisły. Tym samym preferencje zakupowe określone zostaną dla mniejszych ośrodków położonych po obu stronach Wisły. Trasa lewobrzeżna z Bydgoszczy do Torunia ma długość ok. 53 km. Na tej trasie znajdują się takie miejscowości, jak: Cierpice, Przyłubie czy Solec Kujawski.

Z kolei trasa prawobrzeżna jest nieco krótsza i jej długość wynosi ok. 46 km. Podróżując z Torunia do Bydgoszczy prawym brzegiem Wisły przejeżdżamy przez takie miejscowości, jak: Przysiek, Rozgarty, Górsk, Pędzewo, Zławieś Wielka czy Czarnowo.

Model Reilly'ego dany jest wzorem:

$$\frac{Z_A}{Z_B} = \frac{L_A}{L_B} \left(\frac{d_B}{d_A} \right)^2$$

gdzie:

Z_A – zakupy w mieście A,

Z_B – zakupy w mieście B,

L_A – ludność miasta A,

L_B – ludność miasta B,

d_A – odległość miasta A od miejscowości pośredniej C,

d_B – odległość miasta B od miejscowości pośredniej C.

Relacje zakupów w Bydgoszczy do zakupów w Toruniu zostaną wyznaczone dla wymienionych wcześniej 9 miejscowości znajdujących się pomiędzy tymi głównymi ośrodkami. Niezbędnymi danymi do wyznaczenia tych preferencji są: liczba ludności Bydgoszczy i Torunia oraz ich odległości od miejscowości położonych między nimi. Według Głównego Urzędu Statystycznego, w Bydgoszczy zamieszkuje 359 420 osób, natomiast w Toruniu 203 447 osób³. Biorąc pod uwagę liczbę ludności, Bydgoszcz jest ośrodkiem większym od Torunia i tym samym z większą siłą będzie przyciągała mieszkańców miejscowości sąsiednich w zakresie preferencji zakupowych. Oczywiście zasięg ten będzie ograniczony - im dalej położona miejscowość od Bydgoszczy, tym oddziaływanie Torunia będzie większe.

W tabeli 1. podano odległości poszczególnych miejscowości od Bydgoszczy i Torunia.

W tabeli 2. przedstawiono z kolei preferencje zakupowe w mniejszych ośrodkach. Bydgoszcz w większym stopniu będzie przyciągała zakupy miejscowości: Solec Kujawski, Przyłubie, Czarnowo i Zławieś Wielka. Z kolei Toruń mocniej przyciąga ośrodki: Cierpice, Pędzewo, Górsk, Rozgarty oraz Przysiek. Wydaje się, że uzyskane wyniki pokrywają się z rzeczywistymi preferencjami zakupowymi tych miejscowości.

³ *Rocznik Demograficzny 2014*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, Zakład Wydawnictw Statystycznych, 2014, s. 48.

Dwa dominujące ośrodki wywierają zatem określony wpływ na miejscowości znajdujące się pomiędzy nimi. W swojej rozwiniętej wersji model Reilly'ego pozwala na wyznaczenie tzw. punktu przegięcia (*breaking-point*). Konsument znajdujący się w takim punkcie styczności obu rynków będzie teoretycznie obojętny w zakresie swoich preferencji zakupowych.

Tabela 1. Odległości miejscowości pośrednich od ośrodków głównych – Bydgoszczy i Torunia (km)

Miejscowość	Odległość od Bydgoszczy (km)	Odległość od Torunia (km)
strona lewobrzeżna		
Solec Kujawski	18.7	34.3
Przyłubie	24.7	26.3
Cierpice	38.9	15.7
strona prawobrzeżna		
Czarnowo	17.4	28.9
Zławieś Wielka	24.8	21.5
Pędzewo	26.7	19.6
Górszk	32.6	14.1
Rozgarty	36.6	9.8
Przysiek	38.5	7.8

Źródło: opracowanie własne na podstawie Google Maps [on-line] <http://www.googlemaps.pl>.

Tabela 2. Preferencje zakupowe miejscowości pośrednich względem ośrodków dominujących – Bydgoszczy i Torunia

Miejscowość	L. zakupów w Bydgoszczy na 1 zakup w Toruniu	L. zakupów w Toruniu na 1 zakup w Bydgoszczy	Odsetek zakupów w Bydgoszczy	Odsetek zakupów w Toruniu
Solec Kujawski	5.84	0.17	85%	15%
Przyłubie	1.97	0.51	66%	34%
Cierpice	0.28	3.54	22%	78%
Czarnowo	4.79	0.21	83%	17%
Zławieś Wielka	1.3	0.77	57%	43%
Pędzewo	0.94	1.07	48%	52%
Górszk	0.32	3.08	24%	76%
Rozgarty	0.12	8.04	11%	89%
Przysiek	0.07	14.04	7%	93%

Źródło: opracowanie własne.

Zasięg konkurujących ze sobą ośrodków może być mierzony promieniem, który obrazuje wywieranie dominującego wpływu w stosunku do miasta konkurenta.

Zasięg rynku A (promień obsługi) wyznaczamy ze wzoru:

$$d_A = \frac{d_{AB}}{1 + \sqrt{\frac{L_B}{L_A}}}$$

Natomiast zasięg rynku B (promień obsługi) może być obliczony zgodnie z formułą:

$$d_B = \frac{d_{AB}}{1 + \sqrt{\frac{L_A}{L_B}}}$$

gdzie:

d_{AB} – odległość między Toruniem a Bydgoszczą.

Tabela 3. Promień zasięgu (oddziaływania) miejscowości dominujących – Torunia i Bydgoszczy (km)

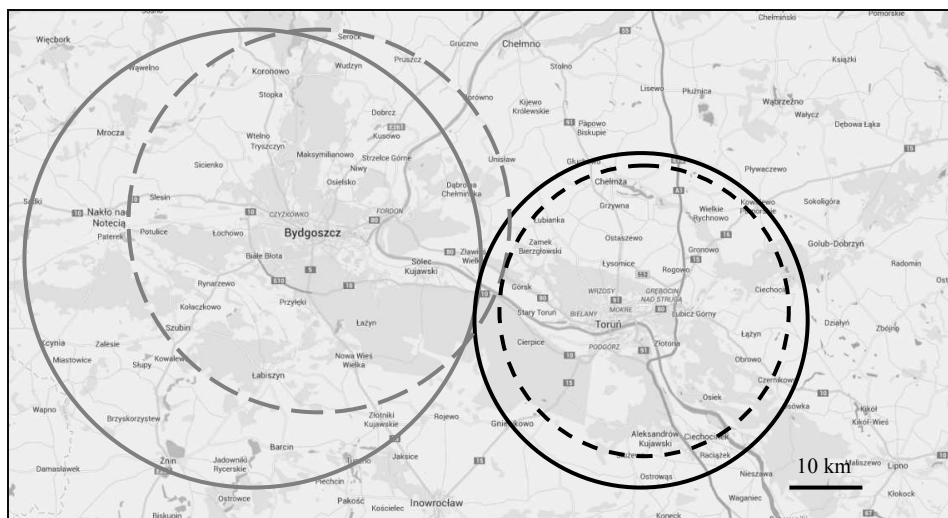
	Promień obsługi Bydgoszczy	Promień obsługi Torunia
Strona lewobrzeżna (odległość 53 km)	30,13 km	22,87 km
Strona prawobrzeżna (odległość 46 km)	26,15 km	19,85 km

Źródło: opracowanie własne.

Biorąc pod uwagę zarówno stronę lewobrzeżną jak i prawobrzeżną, zasięg oddziaływania Bydgoszczy jest większy od oddziaływania Torunia. Obrazowo zostało to przedstawione na rysunku 1. W miejscowościach znajdujących się w promieniu oddziaływania Bydgoszczy większość zakupów będzie dokonywana właśnie w Bydgoszczy. Analogicznie, dla miejscowości znajdujących się w promieniu oddziaływania Torunia większość zakupów będzie dokonywana w Toruniu.

Z modelu Reilly’ego wynikają następujące wnioski:

1. Model stanowi opis istniejących, zastanych warunków, a więc pozycji obu ośrodków dominujących.
2. O pozycji i potencjale ośrodków dominujących decyduje liczba ludności w nich zamieszkująca.
3. Model zakłada, że konsumenci są w stanie podróżować dalej w celu zaspokojenia swoich potrzeb, uzyskania lepszej ceny, lepszej jakości towaru lub większego wyboru towarów (odległość nie jest jedynym czynnikiem decydującym o wyborze miejsca dokonywania zakupu).



Rysunek 1. Zasięg oddziaływania Bydgoszczy i Torunia

Źródło: opracowanie własne na podstawie Google Maps [on-line] <http://www.googlemaps.pl>.

4. Między dwoma ośrodkami dominującymi znajdziemy tzw. punkt przegięcia, który jest w jednakowy sposób przyciągany przez te miejscowości.
5. Poprzez rozpoznanie punktu przegięcia (*breaking-point*), przedsiębiorca w ośrodku dominującym może wyznaczyć obszar (zasięg) jego przewagi konkurencyjnej względem innych ośrodków.
6. Każdy obszar handlowy powinien być rozpatrywany osobno, gdyż poza głównymi czynnikami, jakimi są odległość i populacja, wpływ na zasięg terytorialny ośrodka mają inne czynniki.
7. Koncepcja punktu przegięcia (*breaking-point*) ma największe zastosowanie na obszarach wiejskich i w przypadku mniejszych miejscowości, gdzie odległość stanowi jeden z podstawowych czynników wpływających na decyzję zakupową. W przypadku metropolii i większych miast koncepcja ta ma mniejsze znaczenie, gdyż w najbliższym otoczeniu, konsumenci mają wystarczającą liczbę tzw. okazji zakupowych.
8. Zasięg terytorialny danego rynku rośnie wraz ze zmniejszaniem się gęstości zaludnienia.

Model grawitacji detalu Reilly'ego jest jedynie teoretycznym ujęciem problemu zasięgu oddziaływania dwóch dominujących ośrodków. Model ten zaliczamy do klasy modeli deterministycznych. W modelach tego typu nie jest uwzględniana zmienność spowodowana licznymi czynnikami, które w rzeczywistości wpływają na kształtowanie się pozycji poszczególnych ośrodków dominujących. Wyniki obliczeń powinny być zatem interpretowane jedynie jako

prawdopodobne, a nie pewne. Dokładna analiza wymagałaby skorygowania otrzymanych wyników danymi pochodzącymi z badań terenowych⁴.

Pozycja ośrodków dominujących może być determinowana szeregiem innych czynników. Warto zwrócić chociażby uwagę na takie kwestie, jak zaopatrzenie, komunikację czy infrastrukturę.

Pozycję ośrodka kształtują również czynniki społeczno-gospodarcze, w tym polityka władz samorządowych. Należy również rozróżnić preferencje zakupowe osób fizycznych (gospodarstw domowych) od tych zgłaszanych przez przedsiębiorstwa. Sam charakter preferencji i ich szczegółowość może mieć decydujący wpływ na wybór jednego z dwóch oddziałujących ośrodków. Nie należy zapominać również o czynnikach typowo subiektywnych, jak gusta, upodobania, jak i tożsamości kulturowej czy tradycji, które szczególnie w przypadku osób fizycznych mogą decydować o takim, a nie innym wyborze. Ponadto, należałoby uwzględnić w analizie takie zmienne jak: struktura wiekowa, struktura zatrudnienia, dochody mieszkańców czy dostępność komunikacyjna⁵.

Z punktu widzenia finansowego należy podkreślić znaczenie strony kosztowej w kształtowaniu preferencji. Odległość, a co za tym idzie koszt transportu czy wreszcie cena, mają niejednokrotnie decydujące znaczenie.

Model Reilly'ego może mieć zastosowanie w lokalizacji centrów logistycznych i tym samym pomagać w zaplanowaniu procesu logistycznego. Określenie zasięgu danego rynku pozwala z kolei na wykorzystanie tego narzędzia w planowaniu kampanii reklamowych i ich zasięgu terytorialnego.

3. Model Huffa⁶

Innym z modeli pozwalających na odpowiednie zlokalizowanie centrum logistycznego, jest model interakcji przestrzennej Davida L. Huffa. Stanowi on zmodyfikowaną koncepcję prawa ciężenia i uwzględnia przestrzenne zagospodarowanie terenu. W modelu tym podkreśla się rolę takich czynników, jak:

- zróżnicowanie asortymentu,
- poziom obsługi zapasów w hurcie, czy
- konsumpcja usług w żądanym i oczekiwanym przez klienta terminie.

⁴ Młynarski S., *Badania rynkowe w przedsiębiorstwie*. Kraków: Wydawnictwo AE w Krakowie, 2001.

⁵ Bajeroski T. (red.), *Podstawy teoretyczne gospodarki przestrzennej i zarządzania przestrzenią*. wyd. I, Olsztyn: Wydawnictwo UWM, 2003.

⁶ Huff D. L., Defining and Estimating a Trade Area. *Journal of Marketing*, 1964, Vol. 28, s. 34-38 oraz Migdał-Najman K., Mudza A., Zastosowanie modelu gravitacji względnej Huffa w analizie rynku wielkopowierzchniowych placówek handlowych. *Marketing i Rynek* 2009, nr 3, s. 27-34.

Model Huffa dany jest wzorem:

$$E_{ij} = P_{ij} C_j = \frac{\frac{S_j}{T_{ij}^\alpha}}{\sum_{j=1}^n \frac{S_j}{T_{ij}^\alpha}} C_j$$

gdzie:

E_{ij} – oczekiwany popyt w miejscu i ,

P_{ij} – prawdopodobieństwo wystąpienia popytu na usługi transportowe z miejsca i centrum logistycznego j ,

C_j – wielkość popytu,

S_j – powierzchnia centrum logistycznego,

T_{ij} – czas transportu między miejscem i a centrum logistycznym j ,

N – liczba lokalizacji centrów logistycznych,

α – parametr oszacowany doświadczalnie, dla centrów handlowych przyjęty jako $\alpha=2$.

Model Huffa jest zaliczany do grupy stochastycznych modeli lokalizacji zakupów ludności i wyraża prawdopodobieństwo wyboru danego miejsca zakupu spośród konkurujących ze sobą ośrodków. Ma on szerokie zastosowanie w marketingu, przede wszystkim w zakresie analizy sprzedaży, wyznaczaniu lokalizacji punktów sprzedaży, dystrybucji, przewidywania wyboru miejsca zakupów. Stanowi również narzędzie planowania kampanii reklamowych.

4. Koncepcja ośrodków centralnych Christallera⁷

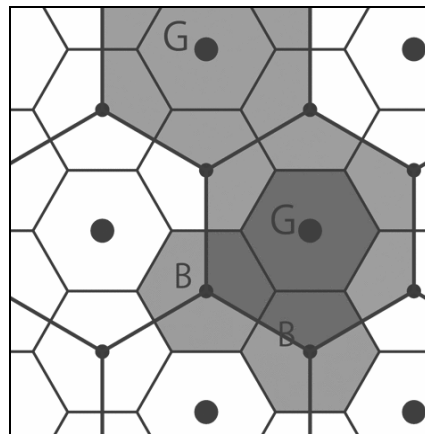
Ostatnim charakterystycznym modelem grawitacyjnym, jest tzw. teoria ośrodków centralnych stworzona przez Waltera Christallera. Podobnie jak wcześniej omówione modele, ta koncepcja również za podstawowe miary uznaje rozmiar działalności gospodarczej oraz odległość od konsumentów. Kluczowe dla tej koncepcji jest zbudowanie hierarchii poszczególnych ośrodków. Miejsce w hierarchii zależy od wielkości i różnorodności asortymentu oferowanego przez dany ośrodek. Łatwo zatem zauważyć, że wioski i mniejsze miejscowości będą znajdowały się najniżej w tej hierarchii, ze względu na niewielki wachlarz oferowanych produktów czy usług. Z kolei większe miasta i metropolie będą zajmowały najwyższe miejsca ze względu na szerszy zakres asortymentowy. Tym samym założono, że konsumenci chcący korzystać z szerszego asortymentu dóbr i usług, będą jednocześnie skłonni podróżować na dłuższe dystanse, aby te potrzeby zaspokoić. Dodatkowo Christaller sprecyzował kształt powierzchni

⁷ Christaller W., *Central Places in Southern Germany*. tłum.: Carlisle W. Baskin, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1966.

handlowych jako zbliżony do heksagonu, w celu najbardziej efektywnego wykorzystania tych powierzchni.

Koncepcja heksagonalna wiąże się jednak z przyjęciem pewnych upraszczających założeń:

- równomierne rozmieszczenie ludności i jednorodna siła nabywcza,
- nabywanie dóbr centralnych w najbliższym ośrodku centralnym,
- cały obszar analizy znajduje się w zasięgu ośrodka centralnego,
- jednakowe koszty transportu,
- konsumenci podróżują do ośrodków najkrótszą drogą,
- brak zysków nadzwyczajnych osiąganych przez jakikolwiek z ośrodków.



Rysunek 2. Układ heksagonalny w koncepcji ośrodków centralnych
Źródło: opracowanie własne.

Zasięg danego rynku jest związany z hierarchią funkcji jakie on pełni. Rynki spełniające funkcje niższego rzędu, np. sklep spożywczy, będą miały mniejszy zasięg terytorialny. Z kolei w przypadku funkcji wyższego rzędu, np. wyższa uczelnia, ten zasięg będzie znacznie większy. Tym samym dobra niższego rzędu są świadczone w dużej liczbie mniejszych i większych ośrodków, natomiast oferowanie dóbr wyższego rzędu jest zarezerwowane jedynie dla niewielkiej liczby największych ośrodków.

Koncepcja ośrodków centralnych znalazła zastosowanie na terenach polderowych Holandii. Nie trudno zauważyć, że ma ona większe znaczenie w przypadku terenów wiejskich i równinnych, aniżeli w przypadku wielkich ośrodków przemysłowych czy turystycznych. Nie mniej, teoria ta może posłużyć do analizy konkurencyjności miast

5. Podsumowanie

W artykule przedstawiono podstawowe modele grawitacyjne pomocne w projektowaniu lokalizacji oraz analizie zasięgu terytorialnego. Mimo silnych teoretycznych podstaw i wielu upraszczających założeń, modele te znalazły zastosowanie w wielu dziedzinach i stały się przedmiotem badań, szczególnie naukowców z zakresu nauk społecznych. Warto zwrócić uwagę na zastosowanie tych modeli przede wszystkim w marketingu, w tym w reklamie i sprzedaży. Z rozwiązań zaproponowanych przez Reilly'ego, Huffa i Christallera korzystają zarówno praktycy, jak i firmy doradczo-szkoleniowe, którzy dokonują coraz bardziej złożonych modyfikacji tych koncepcji, aby pasowały one do konkretnej sytuacji rynkowej.

Literatura

- Bajerowski T. (red.), *Podstawy teoretyczne gospodarki przestrzennej i zarządzania przestrzenią*. wyd. I, Olsztyn: Wydawnictwo UWM, 2003. ISBN 837292592.
- Bennett, P. D. (red.), *Dictionary of Marketing Terms*. Second Edition, Chicago, IL: American Marketing Association, 1995, s. 287. ISBN-13: 978-0844235981.
- Christaller W., *Central Places in Southern Germany*. tłum.: Carlisle W. Baskin, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1966.
- Google Maps [on-line] Dostępne w World Wide Web: <http://www.googlemaps.pl>.
- Huff D. L., Defining and Estimating a Trade Area. *Journal of Marketing*, 1964, Vol. 28.
- Migdał-Najman K., Mudza A., Zastosowanie modelu grawitacji względnej Huffa w analizie rynku wielkopowierzchniowych placówek handlowych. *Marketing i Rynek*, 2009, nr 3.
- Młynarski S., *Badania rynkowe w przedsiębiorstwie*. Kraków: Wydawnictwo AE w Krakowie, 2001. ISBN: 83-7252-073-9.
- Reilly W. J., *Methods for the Study of Retail Relationships*. Austin, Texas: Bureau of Business Research, The University of Texas, Research Monograph 4, 1929.
- Reilly W. J., *The Laws of Retail Gravitation*. Nowy Jork: Knickerbocker Press, 1931.
- Rocznik Demograficzny 2014*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, Zakład Wydawnictw Statystycznych, 2014.

DYNAMIKA RYNKU PRZED DEREGULACJĄ ZAWODU BROKERA UBEZPIECZENIOWEGO W POLSCE

Jarosław Krajewski

Abstrakt: Artykuł koncentruje się na przybliżeniu zawodu brokera ubezpieczeniowego w związku z drugą transzą deregulacji zawodów. Przybliża również w skrócie zmiany legislacyjne, które zaszły w ostatnim czasie w tym zakresie. W dalszej części zawiera historyczną analizę dynamiki występującej na rynku brokerskim. Pokazuje, że pomimo znacznej regulacji występował na nim systematyczny wzrost funkcjonujących w jego obrębie podmiotów. Artykuł ten stanowi punkt wyjścia do dalszych badań weryfikujących skuteczność wprowadzonych zmian ustawowych.

Słowa kluczowe: broker ubezpieczeniowy, dynamika rynku, indeks.

JEL Classifications: C13, C61, G22.

1. Wprowadzenie

Polski rynek ubezpieczeniowy w ostatnich latach rozwija się systematycznie, zarówno jeśli chodzi o jego wielkość i otwartość, jak również zróżnicowanie dostępnych i powstawanie nowych produktów. Nieodzowną jego częścią są funkcjonujący na nim pośrednicy ubezpieczeniowi dwojakiego rodzaju, tzn. agenci oraz, obok nich, brokerzy. Zaznaczyć należy, że rynek ten jest względnie silnie uregulowany z prawnego punktu widzenia.

Rozwój rynku ubezpieczeniowego jako całości wiąże się ze wzrostem świadomości ubezpieczeniowej społeczeństwa. Powoduje ona, że przedsiębiorstwa coraz chętniej, a zatem i częściej, korzystają z usług wyspecjalizowanych

pośredników, którzy w rzetelny i profesjonalny sposób poszukują dla nich możliwie jak najlepszej ochrony ubezpieczeniowej, jak również wspierają te przedsiębiorstwa w późniejszej realizacji zawartych za ich pośrednictwem umów ubezpieczenia.

Niniejszy artykuł ma na celu wskazanie tendencji, które można zaobserwować na rynku brokerskim w Polsce. Z uwagi na fakt, że w ostatnich miesiącach miała miejsce deregulacja między innymi zawodu brokera ubezpieczeniowego, może to okazać się ciekawym i wartościowym punktem bazowym do dalszych analiz tego rynku i oceny skutków zmian legislacyjnych, wprowadzonych przez ustawodawcę, na branżową sytuację rynkową. Szczególnie w sytuacji, gdy ustawa o drugiej transzy deregulacji zawodów przeszła już cały proces ustawodawczy i weszła w życie. W związku z powyższym, warto zadać sobie trud i spróbować odpowiedzieć na pytanie, czy w zakresie przywoływanego w tym miejscu zawodu, taka deregulacja jest w ogóle zasadna i potrzebna oraz czy przyniesie zamierzony skutek, którym w zamyśle ustawodawcy powinien być wzrost konkurencyjności, a zatem ilości funkcjonujących pośredników ubezpieczeniowych.

2. Definicja brokera ubezpieczeniowego

Brokerzy ubezpieczeniowi są obecni na polskim rynku od ponad dwudziestu lat. Pierwsza spółka brokerska powstała bowiem już w roku 1990 i funkcjonuje do dnia dzisiejszego, a jest nią SAGA BROKERS¹. Mimo to znaczna część społeczeństwa polskiego nadal nie potrafi odpowiedzieć na pytanie, kim tak naprawdę jest broker ubezpieczeniowy, bądź też niesłusznie myli to pojęcie z agentem ubezpieczeniowym. Ponadto, pojęcie to nie jest nawet powszechnie znane i właściwie rozumiane przez osoby będące elementem rynku ubezpieczeń w Polsce, tj. szeregowych pracowników zakładów ubezpieczeń, niezwiązanych bezpośrednio ze sprzedażą, o czym autor miał okazję przekonać się niejednokrotnie na podstawie własnego ponad pięcioletniego doświadczenia zawodowego w omawianym tu zawodzie. W związku z tym zasadne jest przytoczenie jednoznacznej definicji pojęcia i roli tego podmiotu na polskim rynku ubezpieczeniowym.

W myśl art. 20 ustawy o pośrednictwie ubezpieczeniowym „Brokerem ubezpieczeniowym jest osoba fizyczna albo prawna posiadająca, wydane przez organ nadzoru, zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej i wpisana do rejestru brokerów ubezpieczeniowych”². Przy czym jest to podmiot działający w imieniu swojego klienta, najczęściej przedsiębiorstwa, i poszukujący dla

¹ <http://sagabrokers.pl/> [Dostęp 28.07.2014]

² *Ustawa z 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym*, Dz. U. 2003, Nr 124, poz. 1154 z późn. zm.

niego najlepszej z dostępnych ochrony ubezpieczeniowej, uwzględniając przy tym specyfikę danej działalności. Poszukiwanie to musi przebiegać z zachowaniem podwyższonej staranności działania i mieć miejsce na odpowiednio szerokim rynku ubezpieczeń. Oznacza to, że czasem rynek polski okazuje się za wąski i broker powinien w takiej sytuacji rozszerzyć swoje działania na rynek europejski lub światowy. Przy obecnym poziomie informatyzacji jest to sytuacja coraz bardziej powszechna. Działalność brokera nie kończy się na znalezieniu odpowiedniego pakietu ubezpieczeniowego. Może on również nadzorować jego wykonanie, tzn. koordynować i nadzorować wszelkie rozliczenia finansowe związane z zawartymi za jego pośrednictwem umowami ubezpieczenia, czy też prowadzić procesy likwidacji szkód, co zaczyna stawać się już standardem w zakresie oferowanych usług brokerskich. Nic nie stoi również na przeszkodzie, żeby broker mógł w sprawach spornych reprezentować swojego klienta przed wymiarem sprawiedliwości. W takim przypadku jest jednak potrzebne szczególne pełnomocnictwo o znacznie szerszym zakresie, niż stosowane standardowo we współpracy tego typu. Jest to jeszcze rzadko spotykana praktyka na polskim rynku.

Broker ubezpieczeniowy realizuje czynności brokerskie wyłącznie za pośrednictwem osób fizycznych posiadających zezwolenie na wykonywanie działalności brokerskiej w zakresie ubezpieczeń albo w zakresie reasekuracji, wydane przez organ nadzoru w drodze decyzji³.

W chwili obecnej, aby wykonywać zawód brokera, należy zdać egzamin przed Komisją Egzaminacyjną dla Brokerów Ubezpieczeniowych i Reasekuracyjnych przy Komisji Nadzoru Finansowego⁴. Ustawodawca wprowadził deregulację zawodu, która pozwala na rezygnację z egzaminu w przypadku, gdy osoby ubiegające się o zwolnienie:

- co najmniej przez 5 lat wykonywały czynności bezpośrednio związane z czynnościami brokerskimi w zakresie ubezpieczeń, w okresie 10 lat bezpośrednio poprzedzających złożenie wniosku;
- posiadają pozytywną opinię brokera ubezpieczeniowego, pod kierunkiem którego wykonywały te czynności⁵.

Pytanie, które należy postawić w tym momencie, brzmi: czy proponowana zmiana rzeczywiście wpłynie na wzrost konkurencji na rynku brokerów? W celu podjęcia próby udzielenia na nie odpowiedzi, należy przeprowadzić analizę sytuacji obecnej i historycznej panującej w tym środowisku w ostatnich latach jego funkcjonowania.

³ Budzianowski P., Pośrednictwo ubezpieczeniowe, *Monitor Ubezpieczeniowy*, nr 49 - czerwiec 2012.

⁴ Sangowski T., *Ubezpieczenia gospodarcze*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext, 2001, s. 118 - 120

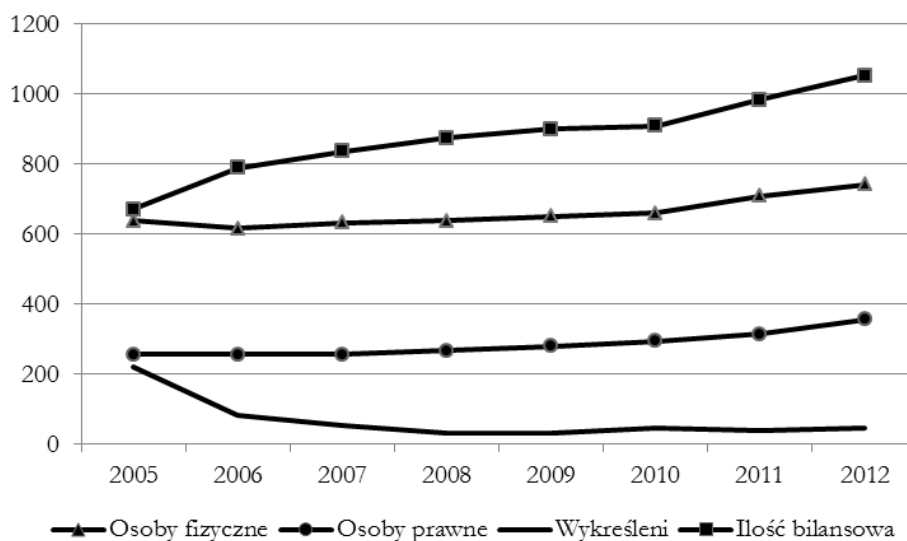
⁵ *Ustawa z 9 maja 2014 r. o ułatwieniu dostępu do wykonywania niektórych zawodów regulowanych*. Dz. U. 2014, poz. 768.

3. Analiza rynku brokerów ubezpieczeniowych w Polsce

W związku z przeprowadzoną drugą transzą deregulacji zawodów, m. in. zawodu brokera ubezpieczeniowego, zasadne wydaje się przeanalizowanie dotychczasowej sytuacji na rynku tychże pośredników. Wykorzystane w tym celu zostaną podstawowe statystyczne mierniki analizy dynamiki zjawisk z grupy indeksów. Do analizy wykorzystane zostaną informacje publikowane przez Komisję Nadzoru Finansowego.⁶

Zastosowane zostaną dane o częstotliwości rocznej, które dotyczą okresu od roku 2005 do roku 2012. Analizie poddana zostanie liczba zarejestrowanych brokerów, z podziałem na osoby fizyczne i prawne, oraz liczba brokerów wykreślonych z rejestru w poszczególnych latach, z zakresu objętego badaniem. Stworzona została również wielkość reprezentująca wypadkową trzech już wymienionych wielkości poprzez zsumowanie liczby brokerów zarejestrowanych zarówno jako osoby fizyczne, jak i jako osoby prawne; odjęto od tej sumy liczby wykreśleń z rejestrów. Rezultat wymienionych działań został nazwany *ilość bilansowa*.

Prosta analiza wzrokowa zamieszczonego poniżej wykresu 1, daje już informację o tym, że polski rynek brokerski w latach, dla których przeprowadzono analizę, ulegał być może nie dużemu, ale mimo tego ciągłemu i stabilnemu trendowi wzrostowemu.



Wykres 1. Liczba brokerów w Polsce

Źródło: opracowanie własne.

⁶ http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpiezen/index.html [Dostęp 28.07.2014]

W celu dopelnienia i uszczegółowienia analizy, przedstawione zostaną również zapowiedziane już mierniki dynamiki⁷ oszacowane dla powyższych wielkości. Konkretyzując będą to:

- indeks jednopodstawowy informujący, jak zmieniły się poszczególne wartości liczbowe w stosunku do roku bazowego przyjętego za podstawę porównań:

$$I_{t/0} = \frac{y_t}{y_0} \cdot 100$$

gdzie: y_t – wartość określonej zmiennej w badanym okresie,

y_0 – wartość określonej zmiennej w okresie bazowym.

oraz

- indeks łańcuchowy informujący, jak zmieniały się poszczególne wartości liczbowe w stosunku do roku poprzedzającego rok stanowiący przedmiot analizy:

$$I_{t/t-1} = \frac{y_t}{y_{t-1}} \cdot 100$$

gdzie: y_{t-1} – wartość określonej zmiennej w poprzednim okresie.

Za rok bazowy w indeksach jednopodstawowych przyjęty został rok 2005, czyli pierwsza spośród zebranych obserwacji liczbowych. Wyniki obliczeń prezentują kolejne zestawienia tabelaryczne.

Tabela 1. Liczba brokerów w Polsce

Lata	Osoby fizyczne	Osoby prawne	Wykreśleni	Ilość bilansowa
2005	638	257	223	672
2006	617	256	83	790
2007	633	256	53	836
2008	638	268	31	875
2009	652	280	32	900
2010	660	295	46	909
2011	710	315	41	984
2012	742	357	45	1054

Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://www.knf.gov.pl>

⁷ Aczel A. D., *Statystyka w zarządzaniu*. Warszawa: Wydawnictwo PWN, 2000, s. 654 – 659.

Tabela 2. Indeksy jednopodstawowe liczby brokerów w Polsce

Lata	Osoby fizyczne	Osoby prawne	Wykreśleni	Ilość bilansowa
2005	100,00	100,00	100,00	100,00
2006	96,71	99,61	37,22	117,56
2007	99,22	99,61	23,77	124,40
2008	100,00	104,28	13,90	130,21
2009	102,19	108,95	14,35	133,93
2010	103,45	114,79	20,63	135,27
2011	111,29	122,57	18,39	146,43
2012	116,30	138,91	20,18	156,85

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Indeksy łańcuchowe liczby brokerów w Polsce

Lata	Osoby fizyczne	Osoby prawne	Wykreśleni	Ilość bilansowa
2005	100,00	100,00	100,00	100,00
2006	96,71	99,61	37,22	117,56
2007	102,59	100,00	63,86	105,82
2008	100,79	104,69	58,49	104,67
2009	102,19	104,48	103,23	102,86
2010	101,23	105,36	143,75	101,00
2011	107,58	106,78	89,13	108,25
2012	104,51	113,33	109,76	107,11

Źródło: opracowanie własne.

Za rok bazowy w indeksach jednopodstawowych przyjęty został rok 2005, czyli pierwsza spośród zebranych obserwacji liczbowych. Wyniki obliczeń prezentują kolejne zestawienia tabelaryczne.

Wartości indeksów jednopodstawowych pokazują, że w zasadzie tylko w latach 2006-2007 przyrost liczby zarejestrowanych brokerów był mniejszy, niż w roku przyjętym za bazowy. Na uwagę zasługuje fakt, że mamy do czynienia z różnicami nie przekraczającymi poziomu 1%. W pozostałych analizowanych latach, tj. 2008-2012 następował systematyczny wzrost tej liczby w stosunku do roku bazowego, którym jest w tym przypadku rok 2005. Analizując natomiast zbudowany agregat należy wyciągnąć wniosek, że systematyczny wzrost na rynku brokerskim miał miejsce w całym analizowanym okresie lat 2005-2012.

Wyliczone indeksy łańcuchowe potwierdzają obserwacje zauważone na podstawie indeksów jednopodstawowych. Przez większość okresu, który został poddany analizie, liczba brokerów funkcjonujących na rynku polskim systematycznie wzrasta. Spadki występujące z roku na rok można zauważyć tylko dla roku 2006, i to przed agregacją oraz uwzględnieniem wykresień z rejestru Komisji Nadzoru Finansowego. Największe wzrosty miały natomiast miejsce w roku 2011 dla osób fizycznych, w roku 2012 dla osób prawnych, a dla ilości bilansowej - w roku 2006.

3. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pokazała, że mimo obowiązujących regulacji ustawowych, liczba brokerów na polskim rynku ubezpieczeniowym systematycznie wzrastała w badanym okresie. Oznacza to, że regulacje ustawowe nie zamykają tego rynku i wzrost konkurencyjności następuje na nim samoistnie. Zastrzeżenia ewentualnie można mieć do tempa tego wzrostu.

Autor spodziewa się, że zastosowana deregulacja nie będzie miała żadnego wpływu na dynamikę rynku brokerów ubezpieczeniowych w Polsce, bądź też będzie to wpływ jedynie marginalny, bez istotnego związku z wprowadzonymi zmianami.

Opierając się na powyższych danych należy z biegiem czasu je uzupełniać i weryfikować sprawdzając, czy dynamika na omawianym rynku w rzeczywistości wzrosła, czy też pozostała bez zmian, albo wręcz spadła.

Dalsze badania opierać można na analizach występujących trendów i miernikach dynamiki dla wydłużonych, poprzez systematyczne uzupełnianie, szeregów czasowych.

Literatura

- Aczel A. D., *Statystyka w zarządzaniu*. Warszawa: Wydawnictwo PWN, 2000. ISBN 83-01-14548-X
- Budzianowski P., Pośrednictwo Ubezpieczeniowe. *Monitor Ubezpieczeniowy*, 2012 nr 49. *KNF opracowania Rynek ubezpieczeń* [on-line] [Dostęp 28.07.2014]. Dostępny w World Wide Web: http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/index.html.
- SAGA Brokers* [on-line] [Dostęp 28.07.2014]. Dostępny w World Wide Web: <http://sagabrokers.pl/>.
- Sangowski T., *Ubezpieczenia gospodarcze*. Warszawa: Wydawnictwo Poltext, 2001. ISBN 83-86890-56-8

Akty prawne

- Ustawa z 22 maja 2003 r. o pośrednictwie ubezpieczeniowym*, Dz. U. 2003, Nr 124, poz. 1154 z późn. zm.

Jarosław Krajewski

*Ustawa z 9 maja 2014 r. o ułatwieniu dostępu do wykonywania niektórych zawodów regulowanych,
Dz. U. 2014, poz. 768.*

ANALIZA RELACJI CENOWYCH NA RYNKU MIESZKAŃ

Tomasz Stryjewski

Abstrakt: W artykule podjęto próbę analizy relacji cenowych mieszkań w Warszawie. Badano średnie ceny jednostkowe mieszkań o różnej liczbie pomieszczeń oraz relację ich wzajemnego oddziaływania. Celem artykułu była identyfikacja wzajemnych relacji cenowych dla różnych segmentów rynku mieszkaniowego. Drugim celem była analiza dynamiki oddziaływania zmian cen w poszczególnych segmentach na siebie. W badaniu wykazano, że ceny w poszczególnych segmentach zależą przede wszystkim od najbliższych sąsiadów. Natomiast ceny w segmencie najwyższym są wynikiem działania całego rynku mieszkań.

Słowa kluczowe: rynek mieszkań, analiza cenowa, model zgodny, model kolekty błędem.

JEL Classifications: C22, M31, O18, R21.

1. Wprowadzenie

Relacje cenowe na rynku mieszkaniowym zależą od kilku czynników¹:

- możliwości finansowe nabywcy,
- lokalizacja,
- dostępność dogodnych środków publicznego transportu,
- rodzaj budynku (wysokopiętrowy, niskopiętrowy),
- prestiż itd.

¹ Stryjewski T., Analiza bąbla promocyjnego na rynku mieszkań. *Roczniki Naukowe Seria B* nr 1-2, Olsztyn: Wyższa Szkoła Informatyki i Ekonomii, TWP, 2010.

Jednakże poza wymienionymi powyżej, istotnym elementem ceny jest wielkość oraz liczba pomieszczeń lokalu mieszkaniowego. Determinanty te są w pewnym stopniu ze sobą powiązane. Liczba pomieszczeń (pokoi) w lokalu wpływa bezpośrednio na jego powierzchnię. Nie licząc sytuacji wyjątkowych, dotyczących lokali specjalnych, budowanych dla docelowych klientów, posiadających specyficzne cechy, jak np. lokale o wysokim standardzie w prestiżowych lokalizacjach, to relacja liczby pomieszczeń i wielkości mieszkania powinna zachowywać dodatnią i silną korelację.

Istnieją również relacje cen pomiędzy mieszkaniami o podobnym standardzie, lokalizacji oraz wielkości (liczbie pomieszczeń). Relacje te powodują wzmacnianie procesu zmiany ceny lokali pozycjonowanych w jednym segmencie przez nabywców.

Celem badania jest identyfikacja relacji średnich cen metra kwadratowego mieszkania dla lokali z różną liczbą pokoi w Warszawie. Do badania wykorzystano średnie ceny mieszkań na rynku warszawskim dla lokali o liczbie pokoi od jednego do czterech. Okres analizy obejmował dane miesięczne od stycznia 2008 do grudnia 2012 roku.

Do analizy wykorzystano modele przyczynowo-skutkowe wpływu poszczególnych cen lokali na siebie oraz analizę odpowiedzi na impuls do identyfikacji dynamicznych i wzajemnych zmian w czasie. Modele przyczynowo-skutkowe wykonano w specyfikacji modelowania zgodnego². Zatem w pierwszym etapie wykonano analizę wewnętrznej struktury procesów, która została przedstawiona w tabeli 1.

Tabela 1. Struktura wewnętrzna badanych procesów

Proces	Trend	Sezonowość	Autoregresja	Zintegrowanie I()
Jedno	Liniowy	Brak	AR(2)	I(1)
Dwu	Liniowy	Brak	AR(8)	I(1)
Trzy	Liniowy	Brak	AR(6)	I(1)
Cztery	Liniowy	Brak	AR(1)	I(1)

Gdzie: Jedno – oznacza lokal jednopokojowy, dwu – oznacza lokal dwupokojowy, trzy – oznacza lokal trzypokojowy, cztery – oznacza lokal czteropokojowy.

Źródło: Opracowanie własne.

² Talaga L., Zieliński Z., *Analiza spektralna w modelowaniu ekonometrycznym*. Warszawa: PWN, 1986, rozdział V.

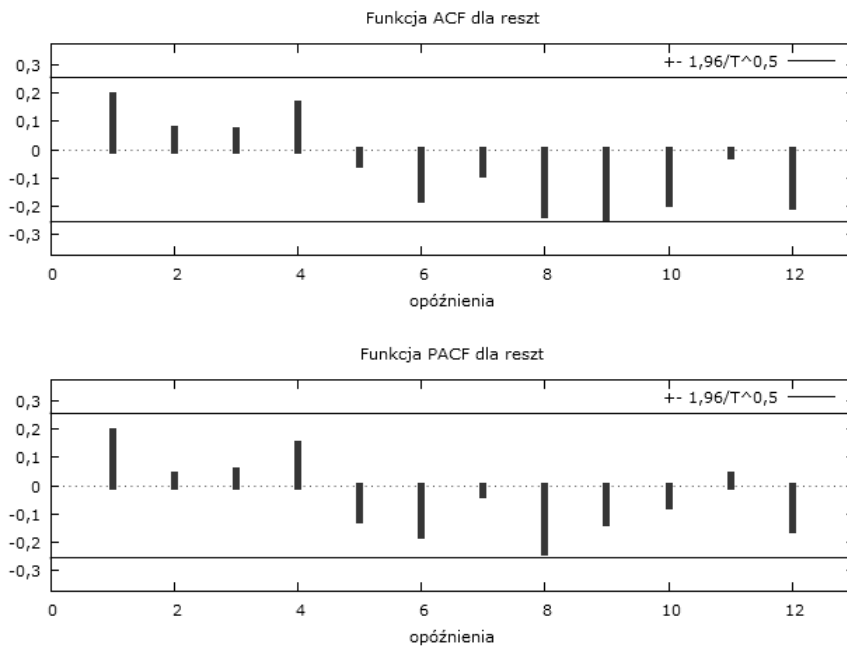
2. Analiza relacji dla lokalu jednopokojowego

W ramach analizy wykonano model zgodny opisujący kształtowanie się średnich cen lokalu jednopokojowego ze względu na kształtowanie się średnich cen pozostałych lokali. Model sprowadzony jedynie do istotnych zmiennych w sensie t-studenta na poziomie istotności 5% przedstawia wzór 1.

$$\text{jedno}_t = 1076,86 + 0,8162 \text{dwu}_t + 0,09811 \text{cztery}_{t-1} + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

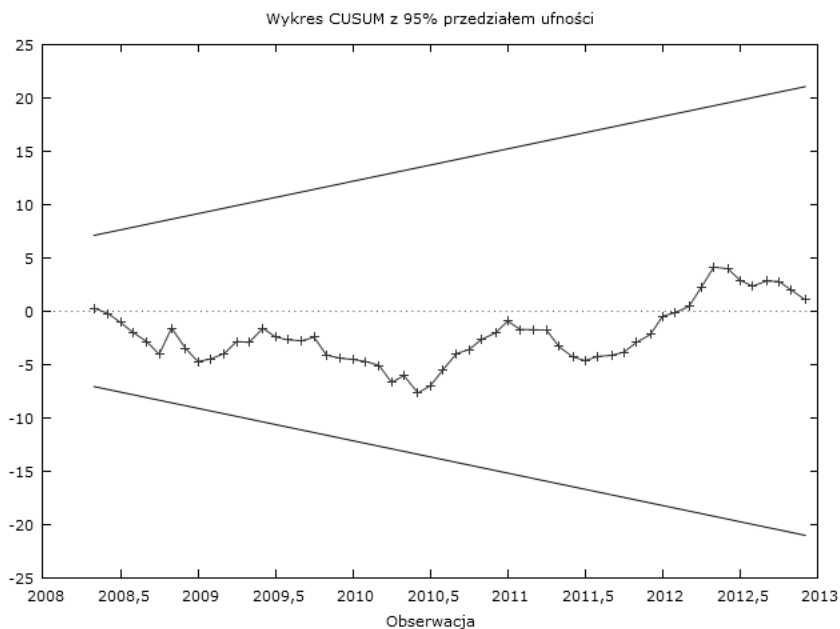
$\pm 280,035$ $\pm 0,0574$ $\pm 0,0479$

$$R^2 = 0,94; DW = 1,6$$



Rysunek1. Korelogram procesu resztowego dla modelu o wzorze 1

Źródło: Opracowanie własne



Rysunek 2. Wykres testu CUSUM na stabilność parametrów dla modelu 1 Źródło: Opracowanie własne.

Pozostałe testy dla równania 1 zawiera tabela 2.

Tabela 2. Testy weryfikacji modelu 1

Test	Wartość testu [wartość p]
Test RESET H0: wybór postaci analitycznej modelu jest prawidłowy	F = 1,754022, [P(F(2,54) > 1,75402) = 0,183]
Test Doornika-Hansena H0: dystrybuanta empiryczna reszt posiada rozkład normalny	Chi-kwadrat(2) = 1,455, [p = 0,48322]
Test Breuscha-Pagana (modyfikacja Koenkera) H0: Stała wariancja	LM = 1,456076 [p = P(Chi-kwadrat(2) > 1,456076) = 0,482855]
H0: Efekt ARCH nie występuje	LM = 8,90478 [p = P(Chi-kwadrat(12) > 8,90478) = 0,711042]

Źródło: Opracowanie własne.

Analiza równania 1 wykazuje, że model jest dobrze dopasowany do danych oraz posiada odpowiednie własności statystyczne do dalszych analiz. Model ten wskazuje, że główną determinantą kształtowania się średnich cen mieszkań jednopokojowych na rynku warszawskim jest wysokość średnich cen mieszkań dwupokojowych. Wzrost tej ceny o 1 zł powoduje wzrost średniej

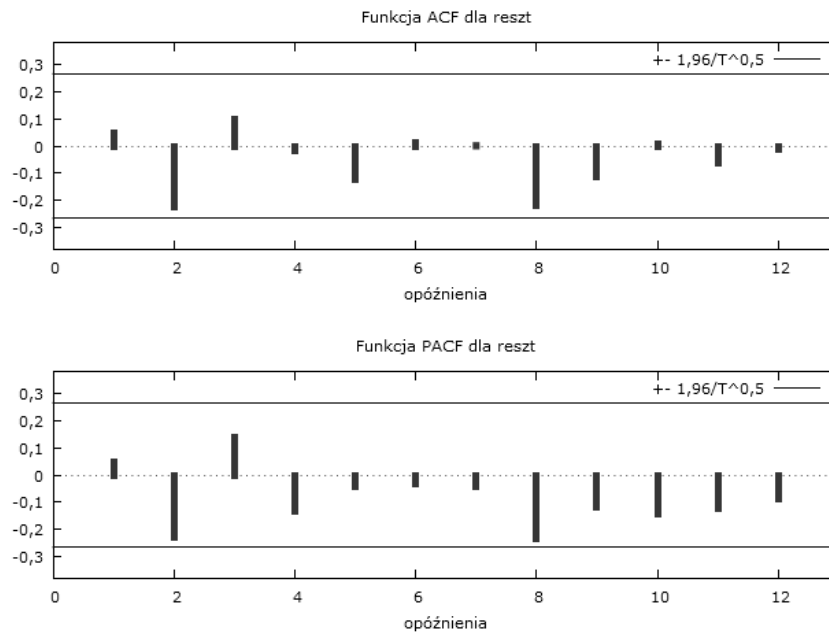
ceny mieszkań jednopokojowych o ok. 82 grosze. Następną determinantą jest średnia cena mieszkań czteropokojowych opóźniona o 1 miesiąc. Powoduje ona wzrost o ok. 10 groszy. Głównym zatem czynnikiem kształtowania się średniej ceny mieszkań jednopokojowych jest poziom cen mieszkań o zbliżonym statusie (dwa pokoje), a często podobnym metrażu.

3. Analiza relacji dla lokalu dwupokojowego

Relację kształtującą poziom średniej ceny mieszkań dwupokojowych przedstawia równanie 2.

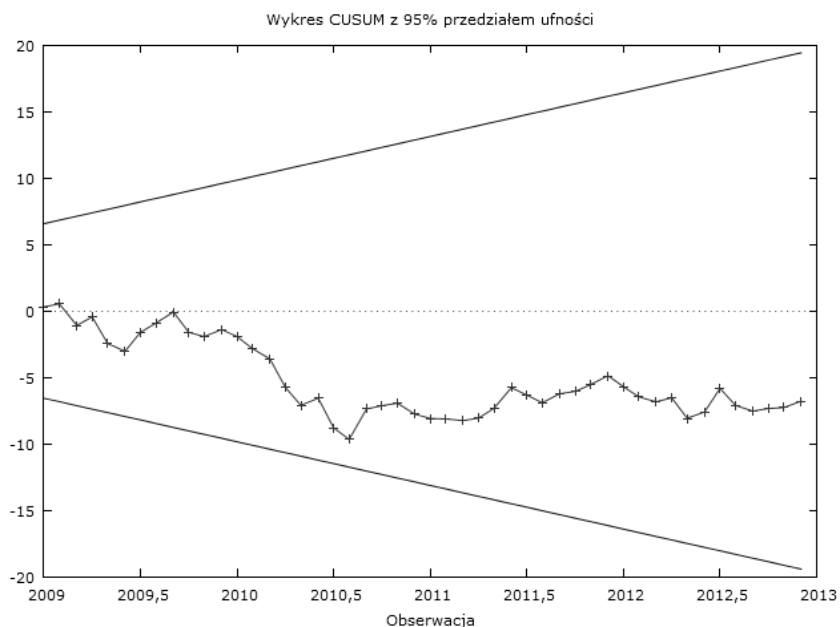
$$\begin{aligned} \text{dwo}_t = & 507,169 + 0,4171 \text{jedno}_t + 0,5178 \text{trzy}_t + 0,2348 \text{trzy}_{t-2} \\ & \pm 242,608 \quad \pm 0,064 \quad \pm 0,0599 \quad \pm 0,06218 \\ & - 0,1450 \text{trzy}_{t-6} - 0,0755 \text{cztery}_{t-1} + \epsilon_{2t} \end{aligned} \quad (2)$$

$R^2 = 0,98; DW = 1,9$



Rysunek 3. Korelogram procesu resztowego modelu 2

Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 4. Wykres testu CUSUM na stabilność parametrów dla modelu 2

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 3. Testy weryfikacji modelu 2

Test	Wartość testu [wartość p]
Test RESET H0: wybór postaci analitycznej modelu jest prawidłowy	$F = 0,176858$, $[p = P(F(2,46) > 0,176858) = 0,838]$
Test Doornika-Hansena H0: dystrybuanta empiryczna reszt posiada rozkład normalny	Chi-kwadrat(2) = 0,054, $[p = 0,97350]$
Test Breuscha-Pagana (modyfikacja Koenkera) H0: Stała wariancja	LM = 5,926448 $[p = P(\text{Chi-kwadrat}(5) > 5,926448) = 0,313442]$
H0: Efekt ARCH nie występuje	LM = 12,429 $[p = P(\text{Chi-kwadrat}(12) > 12,429) = 0,411867]$

Źródło: Opracowanie własne.

Jak w poprzednim przypadku, model 2 jest dobrze dopasowany do danych oraz posiada odpowiednie własności statystyczne. Jego główną determinantą są średnie ceny mieszkań trzypokojowych w okresie bieżącym oraz w opóźnieniach o 2 i 6 miesięcy. Wzrost tych cen o złotówkę powoduje wzrost średniej ceny mieszkań dwupokojowych o ok. 52 grosze (w przypadku bieżącego okre-

su), 23 grosze (w przypadku opóźnienia o 2 miesiące) oraz spadek o ok. 15 groszy (w przypadku opóźnienia o 6 miesięcy). Ponadto silny wpływ ma średnia cena mieszkań jednopokojowych w bieżącym okresie (ok. 42 grosze). Podobnie jak w równaniu 1, wpływ na kształtowanie się zmiennej endogenicznej ma również średnia cena mieszkań czteropokojowych opóźniona o jeden okres.

Generalnie jednak największy wpływ mają mieszkania o zbliżonej ilości pokoi (jedno i trzy pokojowe). Obie te zmienne wpływają globalnie dodatnio, przy czym większy udział w tej relacji mają mieszkania większe.

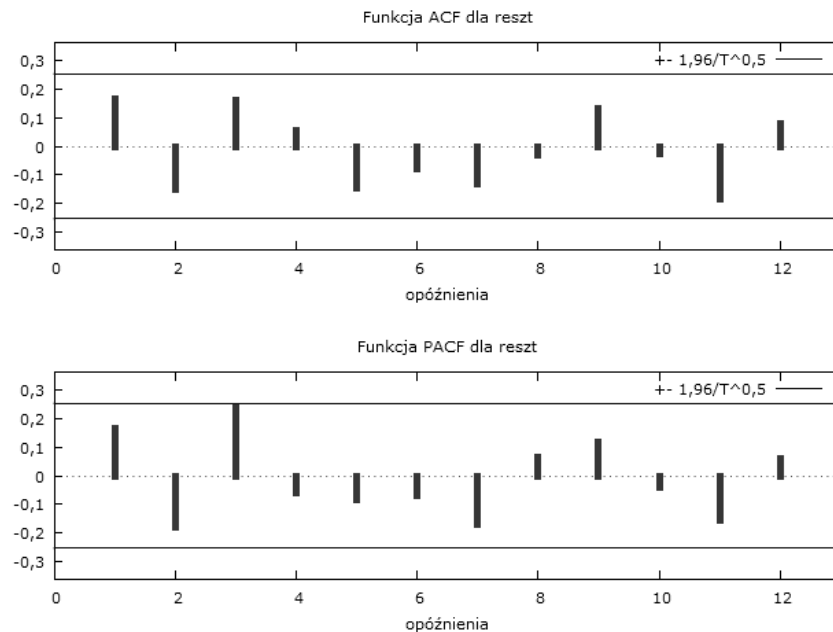
4. Analiza relacji dla lokalu trzypokojowego

Równanie 3 przedstawia relację przyczynowo-skutkową kształtowania się średniej ceny mieszkań trzypokojowych. Poniżej zaprezentowano wyniki testów statystycznych dla tego modelu.

$$\text{trzy}_t = 525,368 + 0,922 \text{dwu}_t - 2,6145T + \varepsilon_{3,t} \quad (3)$$

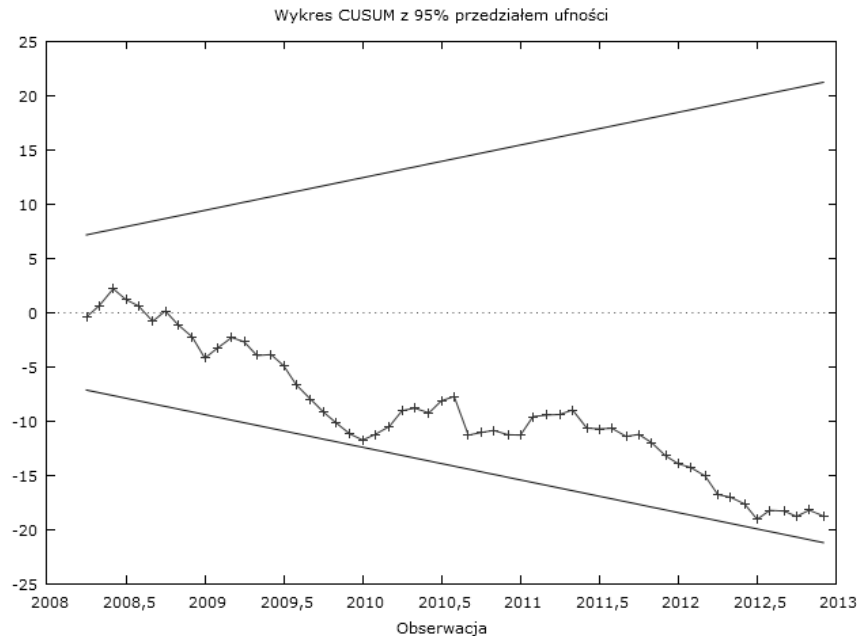
$\pm 464,569 \quad \pm 0,049 \quad \pm 0,8655$

$$R^2 = 0,96; DW = 1,6$$



Rysunek 4. Korelogram procesu resztowego dla modelu 3

Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 5. Wykres testu CUSUM na stabilność parametrów modelu 3

Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 4. Testy weryfikacji modelu 3

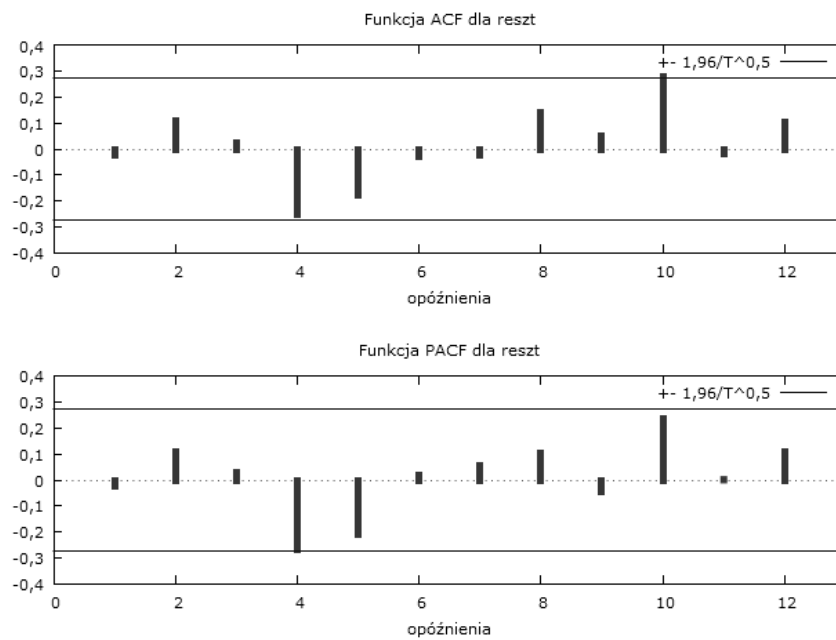
Test	Wartość testu [wartość p]
Test RESET H0: wybór postaci analitycznej modelu jest prawidłowy	F = 4,023260, [p = P(F(2,55) > 4,02326) = 0,0234]
Test Doornika-Hansena H0: dystrybuanta empiryczna reszt posiada rozkład normalny	Chi-kwadrat(2) = 1,685, [p = 0,43069]
Test Breuscha-Pagana (modyfikacja Koenkera) H0: Stała wariancja	LM = 6,773595 [p = P(Chi-kwadrat(2) > 6,773595) = 0,033817]
H0: Efekt ARCH nie występuje	LM = 10,4232 [p = P(Chi-kwadrat(12) > 10,4232) = 0,578884]

Źródło: Opracowanie własne.

Ponieważ test specyfikacji RESET wykazał niewłaściwą specyfikację modelu 3, która została oparta na modelowaniu zgodnym, należało dokonać zmian w analizie badanej relacji. Fakt, że obie zmienne są zintegrowane, a relacja opisana równaniem 3 daje w wyniku reszty, które są stacjonarne, pozwolił na potraktowanie modelu 3 jako relacji długookresowej o określonym w niej wekto-

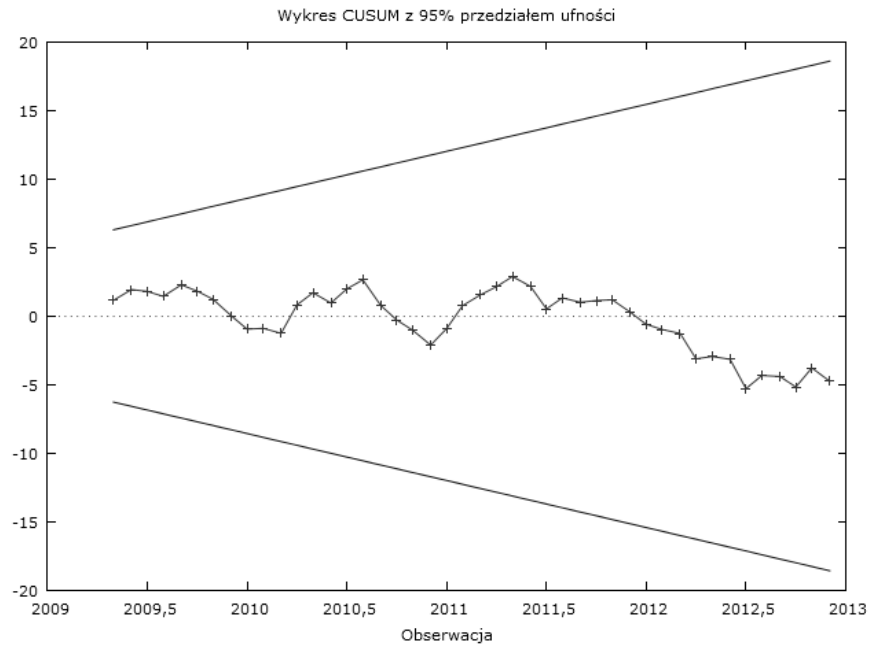
rze kointegrującym, a następnie oszacowaniu modelu korekty błędem (ECM)³. Wyestymowany i sprowadzony do jedynie istotnych parametrów model korekty błędem przedstawia równanie 4.

$$\begin{aligned} \Delta \text{trzy}_t = & 1,82 + 0,635 \Delta \text{dwu}_t + 0,1214 \Delta \text{cztery}_t \\ & \pm 7,93 \quad \pm 0,093 \quad \pm 0,0515 \\ & + 0,099 \Delta \text{cztery}_{t-9} + 0,149 \Delta \text{trzy}_{t-5} - 0,91 \varepsilon_{3,t-1} + \eta_{3,t} \quad (4) \\ & \pm 0,042 \quad \pm 0,072 \quad \pm 0,13 \\ R^2 = & 0,77; DW = 1,98 \end{aligned}$$



Rysunek 6. Korelogram procesu resztowego dla modelu 4
Źródło: Opracowanie własne.

³ Engle R. F., Granger C. W. J., Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica* 1987, Vol. 55; Charemza W. W., Dedman D. F., *Nowa ekonometria*. Warszawa: PWE, 1997.



Rysunek 7. Wykres testu CUSUM na stabilność parametrów modelu 4
 Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 5. Testy weryfikacyjne dla modelu 4

Test	Wartość testu [wartość p]
Test RESET H0: wybór postaci analitycznej modelu jest prawidłowy	F = 0,222526, [p = P(F(2,42) > 0,222526) = 0,801]
Test Doornika-Hansena H0: dystrybuanta empiryczna reszt posiada rozkład normalny	Chi-kwadrat(2) = 0,572, [p = 0,75140]
Test Breuscha-Pagana (modyfikacja Ko-enkera) H0: Stała wariancja	LM = 3,460491 [p = P(Chi-kwadrat(5) > 3,460491) = 0,629374]
H0: Efekt ARCH nie występuje	LM = 14,2367 [p = P(Chi-kwadrat(12) > 14,2367) = 0,285847]

Źródło: Opracowanie własne.

Analiza równań opisujących kształtowanie się średniej ceny mieszkań trzy-pokojowych pokazuje, że najsilniejszy wpływ na nią ma średnia cena metra kwadratowego mieszkań dwupokojowych. Pokazuje to zarówno relacja długookresowa jak i krótkookresowa. Ponadto relacja krótkookresowa wskazuje, że na

zmiany cen wpływają lokale o „sąsiednich” wielkościach pomieszczeń – dwu- i czteropokojowe.

W relacji długookresowej wzrost średniej ceny mieszkania dwupokojowego powoduje wręcz analogiczny wzrost średniej ceny lokali trzypokojowych (92 grosze). Relacja ta jest najsilniejsza również w równaniu krótkookresowym. Dodatni wpływ na zmienną objaśnianą mają również średnie ceny mieszkań trzypokojowych opóźnione o 5 miesięcy oraz czteropokojowych w okresie bieżącym i opóźnionym o 9 miesięcy. Wpływy te kształtują się odpowiednio o 15, 12 i 10 groszy. Model korekty błędem wskazał bardzo szybki powrót do relacji długookresowej.

5. Analiza relacji dla lokalu czteropokojowego

Podobnie jak w przypadku analizy relacji średniej ceny lokali trzypokojowych, model zgodny dla poziomów wykazał błąd specyfikacji w teście RESET. Tak jak w poprzedniej analizie wykorzystano model korekty błędem, który przedstawiają równania 5 i 6.

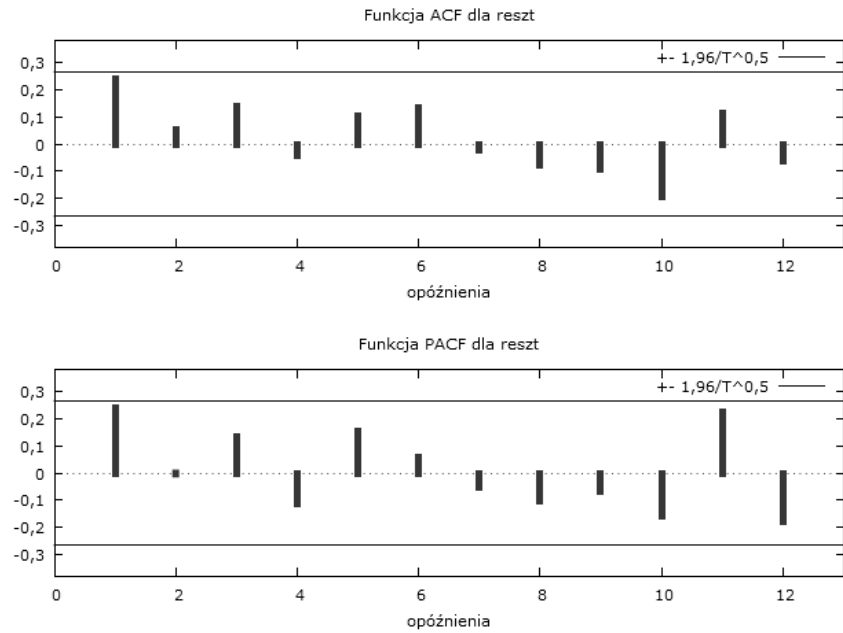
$$\begin{aligned} \text{cztery}_t = & -2106,22 + 0,879 \text{dwu}_{t-6} + 0,622 \text{jedno}_{t-1} \\ & \pm 720,435 \quad \pm 0,263 \quad \pm 0,159 \\ & + 0,595 \text{trzy}_t - 0,8702 \text{trzy}_{t-6} + \varepsilon_{4,t} \\ & \pm 0,123 \quad \pm 0,245 \end{aligned} \quad (5)$$

$$R^2 = 0,87; DW = 1,52$$

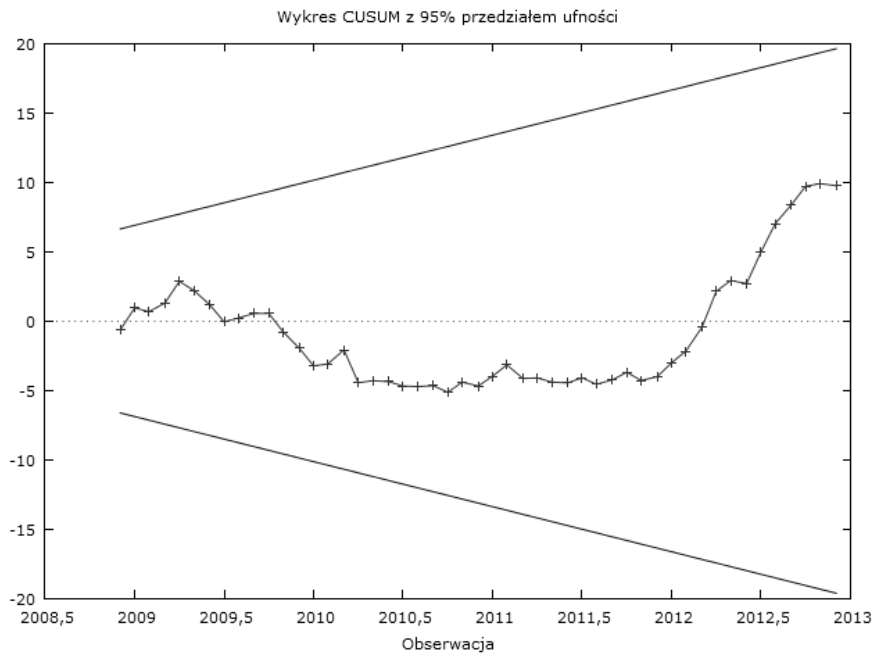
$$\begin{aligned} \Delta \text{cztery}_t = & 1,344 + 0,585 \Delta \text{jedno}_{t-1} + 0,317 \Delta \text{jedno}_{t-6} \\ & \pm 16,697 \quad \pm 0,134 \quad \pm 0,138 \\ & + 0,786 \Delta \text{trzy}_t - 0,428 \Delta \text{trzy}_{t-6} - 0,719 \varepsilon_{4,t-1} + \eta_{4,t} \\ & \pm 0,157 \quad \pm 0,173 \quad \pm 137 \end{aligned} \quad (6)$$

$$R^2 = 0,71; DW = 1,99$$

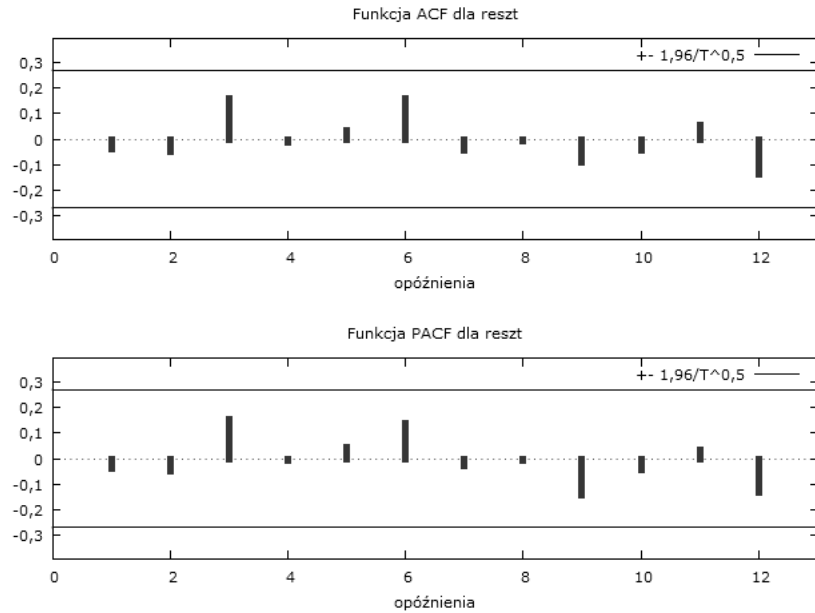
Analizując równania 5 i 6 należy zauważyć, że zarówno w jednym, jak i w drugim, zmienne mające charakter przyczyn, są właściwie niezmiennie. Również ich ilość w stosunku do poprzednich modeli jest większa. Na średnią cenę metra kwadratowego mieszkań czteropokojowych wpływają średnie ceny wszystkich pozostałych lokali. Oznacza to, że ceny tych lokali, jako najbardziej luksusowych ze wszystkich dotąd analizowanych, podlegają zmianom zgodnym z całym rynkiem mieszkaniowym w Warszawie. Powrót do relacji długookresowej w równaniu 6 jest powolniejszy niż w równaniu opisującym średnią cenę lokali trzypokojowych i wynosi ok. 0,72 gr od złotówki odchylenia w miesiącu.



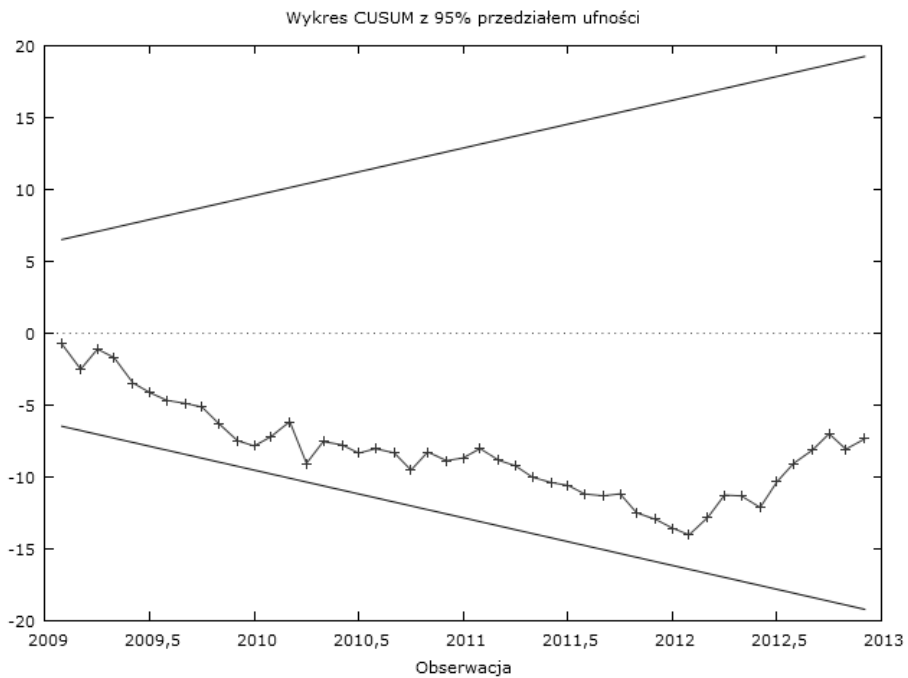
Rysunek 8. Korelogram procesu resztowego dla modelu 5
 Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 9. Wykres testu CUSUM na stabilność parametrów modelu 5
 Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 10. Korelogram procesu resztowego dla modelu 6
Źródło: Opracowanie własne.



Rysunek 11. Wykres testu CUSUM na stabilność parametrów modelu 6
Źródło: Opracowanie własne.

Tabela 6. Testy weryfikacyjne dla modeli 5 i 6

Test	Model dla poziomów	ECM
	Wartość testu [wartość p]	Wartość testu [wartość p]
Test RESET H0: wybór postaci analitycznej modelu jest prawidłowy	$F = 12,75$, [$p = P(F(2, 47) > 12,75) = 3,77001e-005$]	$F = 0,0379$, [$p = P(F(2, 45) > 0,0378867) = 0,962853$]
Test Doornika-Hansena H0: dystrybuanta empiryczna reszt posiada rozkład normalny	Chi-kwadrat(2) = 0,845, [$p = 0,6555$]	Chi-kwadrat(2) = 2,318, [$p = 0,314$]
Test Breuscha-Pagana (modyfikacja Koenkera) H0: Stała wariancja	LM = 8,99 [p = P(Chi-kwadrat(4) > 8,997051) = 0,061173]	LM = 3,569 [p = P(Chi-kwadrat(5) > 3,56995) = 0,61283]
H0: Efekt ARCH nie występuje	LM = 10,9313 [p = P(Chi-kwadrat(12) > 10,9313) = 0,534813]	LM = 6,976 [p = P(Chi-kwadrat(12) > 6,9761) = 0,859189]

Zródło: Opracowanie własne.

6. Analiza odpowiedzi na impuls

Ostatnim elementem badania relacji cenowych na rynku mieszkań w Warszawie jest analiza odpowiedzi na impuls i porównanie jej wyników do tego, co zostało zaobserwowane powyżej⁴. Analizę odpowiedzi na impuls przeprowadzono dla modelu VAR(1) z dołączonym trendem liniowym. Rząd opóźnień modelu został ustalony na minimalnym poziomie, dla którego nie zaobserwowano autokorelacji reszt. Wszystkie równania modelu cechowało dobre dopasowanie do danych, gdyż najmniejszy współczynnik R² z czterech równań modelu VAR(1) wynosił 0,85.

Wzrost średnich cen metra kwadratowego mieszkań jednopokojowych powoduje wzrost tożsamy cen pozostałych analizowanych lokali w okresie bieżącym. Wyjątkiem są średnie ceny jednostkowe mieszkań czteropokojowych, gdzie ten wzrost jest bardziej długotrwały i trwa ok. 2-3 miesiące.

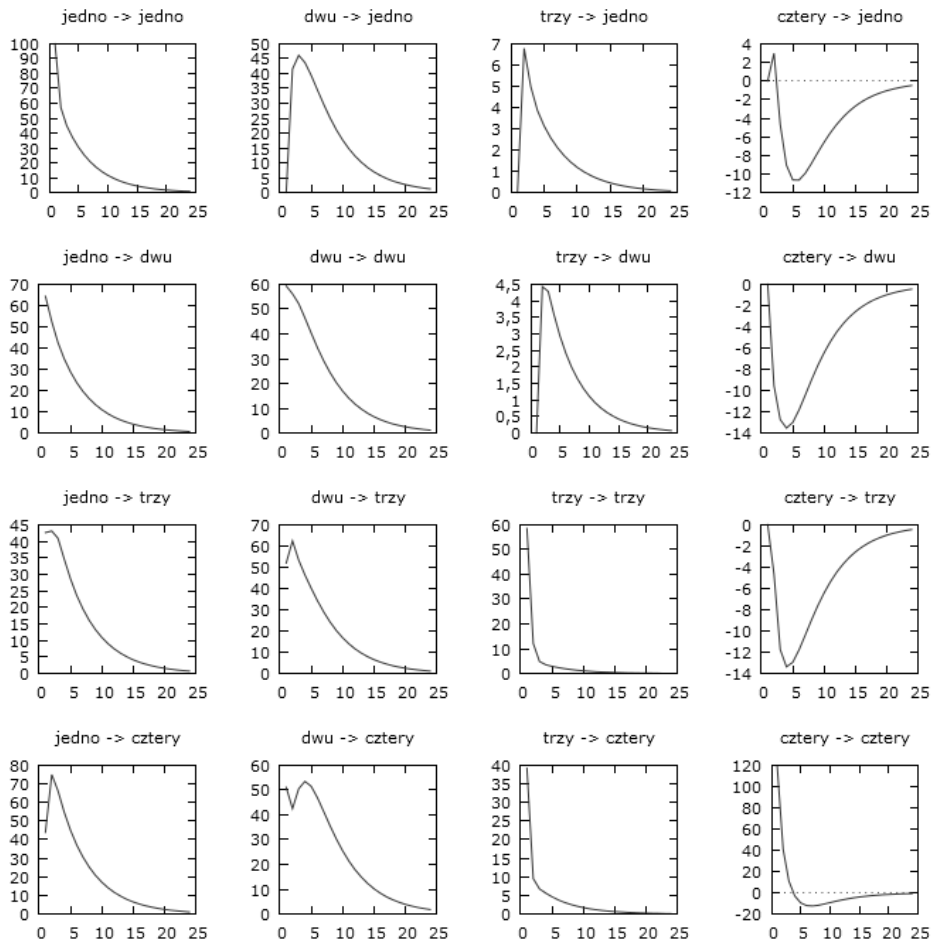
Wpływ wzrostu cen jednostkowych mieszkań dwupokojowych na pozostałe, powoduje również początkowy wzrost cen, łącznie w okresie do 5 miesięcy. Największy wpływ na wzrost cen powoduje w lokalach jednopokojowych.

Średnie ceny mieszkań trzypokojowych mają już nie tak jednoznaczny wpływ na rynek jak poprzednie przypadki. Wzrost ceny metra kwadratowego takiego lokalu powoduje wzrost cen dla lokali mniejszych (jedno i dwupokojo-

⁴ Charemza W. W., Dedman D. F., dz. cyt.

wych) oraz spadek dla lokali większych. Przy czym spadek cen po wzrostach (mieszkania mniejsze) jest dużo powolniejszy niż dla pozostałych.

Generalnie, wpływ wzrostu cen jednostkowych mieszkań czteropokojowych powoduje spadek średnich cen pozostałych lokali. Wyjątkiem jest proces autoregresyjny, gdzie notowany jest krótkotrwały, acz silny wzrost, po czym funkcja odpowiedzi na impuls szybko zbiega do zera.



Rysunek 12. Wyniki analizy odpowiedzi impulsowych modelu VAR(1)

Źródło: Opracowanie własne.

7. Podsumowanie

W badaniu udało się zidentyfikować wzajemne relacje cen jednostkowych (m kw.) mieszkań o różnej liczbie pokoi w Warszawie. Zdawać mogłoby się, że

ceny te kształtują się wyłącznie pod wpływem tendencji rynkowych. Badanie wewnętrznej struktury tych procesów wykazało istotność trendu, natomiast nie wykazało istotności wahań sezonowych. Jednakże działania rynkowe przedstawiają również relacje pomiędzy średnimi cenami dla różnych segmentów rynku mieszkaniowego. Celem była identyfikacja tych relacji, gdyż można było zakładać, że każdym z tych segmentów rządzą inne prawa, a na pewno występują w nich klienci o innych preferencjach i wymaganiach. Popyt zatem nie jest jednorodny. Jak wykazało badanie, średnie ceny metra kwadratowego poszczególnych mieszkań, zależne są przede wszystkim od „pokrewnych”, zbliżonych liczbą pokoi lokali. Wskazują na to chociażby modele dla poszczególnych segmentów. Dla opisu średniej ceny jednostkowej mieszkań jedno- i dwupokojowych wystarczyły modele opisujące poziom zmiennej. Specyfika modeli dla lokali z większą liczbą pomieszczeń wskazała na inne własności, także należało zastosować inną specyfikację modeli – model ECM. Jak dodatkowo wykazała analiza modelu VAR(1), segment mieszkań czteropokojowych jest najbardziej odmienny od pozostałych.

Ponadto model VAR(1) w głównej mierze potwierdził analizę dokonaną za pomocą modeli jednorównaniowych. Jednakże model wielorównaniowy, mając mniejsze opóźnienia, nieco gorzej opisał wpływ zmiennych opóźnionych o większą liczbę okresów. Nie miało to jednak istotnego znaczenia dla wniosków przeprowadzonego badania.

Literatura

- Charemza W. W., Deadman D. F., *Nova ekonometria*. Warszawa: PWE, 1997. ISBN 83-208-1068-X
- Engle R. F., Granger C. W. J., Co-integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing, *Econometrica*. 1987, Vol. 55.
- Stryjewski T., Analiza bąbla promocyjnego na rynku mieszkań. *Roczniki Naukowe Seria B* Nr 1-2, Olsztyn: Wyższa Szkoła Informatyki i Ekonomii TWP, 2010. ISSN 2083-108
- Talaga L., Zieliński Z., *Analiza spektralna w modelowaniu ekonometrycznym*. Warszawa: PWN, 1986. ISBN 83-01-05407-7

**CZY STAŻE SĄ SKUTECZNE?
PUNKT WIDZENIA PRACODAWCÓW**

Zenon Wiśniewski, Jarosław Sobek

Abstrakt: W artykule podjęto próbę oceny staży dla bezrobotnych z punktu widzenia pracodawców w powiecie rolniczym z rozwiniętą funkcją turystyczną, w województwie kujawsko-pomorskim. Badaniem objęto 158 pracodawców organizujących staże w latach 2008-2012. W jego wyniku pozytywnie została zweryfikowana teza, że pracodawcy uważają staż za skuteczny instrument polityki rynku pracy. Rezultat ten nie może jednak stanowić podstawy do szerszych uogólnień, gdyż analizy efektywności zatrudnieniowej netto wskazują, że staże cechują się relatywnie niską efektywnością. Do pełnej oceny skuteczności staży dla bezrobotnych potrzebne są dalsze badania ewaluacyjne.

Słowa kluczowe: bezrobocie, staże.

JEL Classifications: E24, J64.

1. Wprowadzenie

Stáže dla osób bezrobotnych są jedną z aktywnych form przeciwdziałania bezrobociu stosowaną w Polsce. Zostały wprowadzone do katalogu instrumentów polityki rynku pracy w 1994 roku. Staż jest zdefiniowany przez ustawę o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, jako nabywanie przez osoby bezrobotne umiejętności praktycznych do wykonywania pracy przez realizowanie zadań w miejscu pracy bez nawiązywania stosunku pracy z pracodawcą¹. Staże

¹ *Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy*. Dz. U. 2013.674, art. 2, ust. 1, pkt. 34 z późn. zm.

u pracodawcy wprowadzono w celu umożliwienia młodym ludziom kończącym edukację, mającym trudności w znalezieniu pracy, zdobycia doświadczenia zawodowego. W latach 2004-2008 przeznaczone one były dla młodych bezrobotnych do 25. (27.) roku życia, zaliczanych do grupy bezrobotnych znajdujących się w szczególnej sytuacji na rynku pracy i mogły trwać przez okres nieprzekraczający 12 miesięcy. Nowelizacja ustawy z 2008 roku, która weszła w życie od 1 lutego 2009 roku, umożliwiła korzystanie ze staży wszystkim osobom bezrobotnym znajdującym się w szczególnej sytuacji na rynku pracy. W zależności od kategorii osoby będącej w szczególnej sytuacji na rynku pracy, zróżnicowano długość okresu trwania stażu od 3 do 12 miesięcy. Stażysta za pracę otrzymuje stypendium, którego wysokość stanowi 120% kwoty zasiłku dla bezrobotnych. Nie może on pracować więcej niż 8 godzin dziennie (40 godzin w tygodniu).

Stáže mają największy udział w strukturze osób bezrobotnych uczestniczących i kończących aktywne programy rynku pracy. W latach 2008-2012 ich udział wśród kończących program wzrósł z 26% do 41,3%. Jako instrument aktywizacji zawodowej bezrobotnych, staże zyskały dużą popularność wśród bezrobotnych i pracodawców. Ten fakt, i jednocześnie brak badań na temat opinii pracodawców o skuteczności tego instrumentu, spowodowały, że w artykule podjęto wyzwanie zbadania efektywności staży zdaniem pracodawców.

Celem analizy było poznanie odpowiedzi pracodawców na następujące pytania:

- czy staże sprawdzają się jako instrument aktywnej polityki rynku pracy?
- jak oceniany jest poziom kwalifikacji uczestników przed rozpoczęciem i po zakończeniu stażu?
- jakie jest zaangażowanie bezrobotnych w trakcie odbywania stażu?
- jakie trudności napotyka pracodawcy z organizacją staży?
- co motywuje pracodawców do organizacji staży i jakich oczekują korzyści?

W artykule sformułowano hipotezę, że pracodawcy uważają staż za skuteczny instrument polityki rynku pracy. Ponadto podjęto próbę weryfikacji następujących hipotez pobocznych:

- stażyści przed rozpoczęciem stażu nie posiadają doświadczenia praktycznego potrzebnego do samodzielnego wykonywania pracy;
- staże dla bezrobotnych podnoszą ich umiejętności praktyczne i zatrudnialność;
- staże pozwalają na przygotowanie odpowiedniej kadry przedsiębiorstwom.

Badaniem objęto pracodawców, którzy organizowali staże w powiecie rolniczym z rozwiniętą funkcją turystyczną w północnej części województwa ku-

jawsko-pomorskiego w latach 2008-2012². W powiecie tym, gospodarka opiera się na podmiotach prywatnych, z których większość stanowią osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą. Dominują podmioty prowadzące działalność handlową, budowlaną, w zakresie przetwórstwa przemysłowego i związane z rolnictwem, gospodarką leśną, rybacką i łowiecką. Osoby pracujące w badanym powiecie osiągały wynagrodzenie na poziomie 70% przeciętnego wynagrodzenia uzyskiwanego w kraju. W latach 2008-2012 liczba bezrobotnych na tym lokalnym rynku pracy zwiększyła się z 2674 do 3807 osób, co oznaczało wzrost stopy bezrobocia z 15,9% do 21,1%.

W badaniu wykorzystano kwestionariusz ankiety zawierający szesnaście pytań, w tym piętnaście zamkniętych i jedno otwarte. W przypadku pięciu pytań zamkniętych respondenci zostali poproszeni o uzasadnienie odpowiedzi. Dane o pracodawcach organizujących staże zostały zaczerpnięte z systemu Syriusz Standard, który jest dedykowanym oprogramowaniem aplikacyjnym do obsługi zadań statutowych realizowanych przez powiatowe urzędy pracy.

Pozyskane z systemu informatycznego dane o pracodawcach, którzy byli organizatorami staży w latach 2008–2012, przesłano do programu Microsoft Excel, za pomocą którego usunięto powtarzające się organizacje i podmioty, które przed rozpoczęciem analizy zakończyły swoją działalność. W ten sposób powstała baza teledadresowa licząca 253 podmioty, do których zwrócono się z prośbą o wypełnienie kwestionariusza ankiety. Do 181 organizacji kwestionariusz ankiety został wysłany za pośrednictwem operatora pocztowego, z 45 organizatorami staży odbyto rozmowy telefoniczne, a z 27 pracodawcami badanie ankietowe przeprowadzili autorzy. Otrzymano 158 poprawnie wypełnionych kwestionariuszy, co oznacza zwrotność na poziomie 62,5%. Analizę uzyskanych wyników wykonano przy pomocy arkusza Microsoft Office Excel stosując narzędzie tabel przestawnych.

2. Staże w świetle regulacji prawnych

W ustawie o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy wskazane są osoby bezrobotne, które uprawnione są do udziału w stażach. Są to bezrobotni do 25. roku życia, bezrobotni długotrwale albo po zakończeniu realizacji kontraktu socjalnego, kobiety, które nie podjęły zatrudnienia po urodzeniu dziecka, bezrobotni powyżej 50. roku życia, bezrobotni bez kwalifikacji zawodowych, bez doświadczenia zawodowego lub bez wykształcenia średniego, bezrobotni samotnie wychowujący co najmniej jedno dziecko do 18. roku życia, bezrobotni, którzy po odbyciu kary pozbawienia wolności nie podjęli zatrudnienia, bezro-

² Autorzy nie posiadają zgody urzędu pracy na ujawnienie nazwy powiatu. Klasyfikację powiatów województwa kujawsko-pomorskiego według typów gospodarek można znaleźć w: Maksim M., *Ewaluacja szkoleń dla bezrobotnych w województwie kujawsko-pomorskim*. Toruń: TNOiK, 2008, s. 180.

botni niepełnosprawni oraz bezrobotni, którzy w okresie ostatnich 12 miesięcy ukończyli szkołę wyższą, a nie ukończyli 27. roku życia³.

Do organizacji staży dla bezrobotnych uprawnieni są: pracodawcy, rolnicze spółdzielnie produkcyjne, pełnoletnie osoby fizyczne, które zamieszkują na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej i prowadzą na własny rachunek działalność w zakresie produkcji rolnej lub prowadzą dział specjalny produkcji rolnej. Do wykazu uprawnionych organizatorów stażu zalicza się także organizacje pozarządowe i przedsiębiorców, którzy nie zatrudniają pracowników⁴.

Staż odbywa się na podstawie umowy zawartej między starostą a pracodawcą, zgodnie z przyjętym programem. Powinien on określać nazwę zawodu lub specjalności, zakres zadań, jakie mają być wykonywane przez osobę odbywającą staż, kwalifikacje lub umiejętności zawodowe jakie nabędzie osoba bezrobotna, w jaki sposób zostaną one potwierdzone oraz dane osoby wyznaczonej na opiekuna stażysty⁵.

Szczegółowe warunki odbywania stażu przez osoby bezrobotne zostały zawarte w rozporządzeniu ministra pracy i polityki społecznej⁶. Zgodnie z nim organizator stażu zobowiązany jest dostarczać staroście miesięczną listę obecności stażysty⁷. Opiekun osoby bezrobotnej odbywającej staż powinien udzielać wskazówek oraz pomocy w trakcie wypełniania zadań objętych programem stażu, oraz poświadczać sprawozdanie bezrobotnego z odbytego stażu⁸.

W badanym urzędzie pracy ustanowione zostały zasady organizacji stażu, które zostały wprowadzone w 2011 roku⁹. W tym dokumencie ustalono, że okres odbywania stażu w 2011 roku wynosił będzie 3 miesiące, a wnioski o zorganizowanie stażu rozpatrywane będą według następujących kryteriów: liczby osób zatrudnionych przez wnioskodawcę po zakończeniu stażu w ostatnich dwóch latach, zamiaru poniesienia kosztów wstępnych badań lekarskich przez organizatora, deklarację zatrudnienia osób bezrobotnych po zakończeniu stażu. Ocenie podlegał też przygotowany przez pracodawcę program stażu.

W 2012 roku wnioski o zorganizowanie stażu były rozpatrywane na podstawie deklaracji zatrudnienia osób bezrobotnych po zakończeniu stażu. Brano pod uwagę liczbę osób, proponowany okres zatrudnienia i rodzaj umowy. Kolejnym kryterium było wywiązanie się z umów o organizację staży w ostatnich dwóch latach, efektywność realizacji umów zawartych w ostatnich dwóch latach rozumianą jako liczbę osób, które podjęły zatrudnienie w trakcie lub po zakoń-

³ *Ustawa...*, dz. cyt., art. 53, ust. 1a i ust. 2.

⁴ Tamże, art. 53, ust. 1.

⁵ Tamże, art. 53, ust. 4.

⁶ *Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie szczególnych warunków odbywania stażu przez bezrobotnych*, Dz. U. 2009, nr 142, poz. 1160.

⁷ Tamże.

⁸ Tamże.

⁹ *W sprawie wprowadzenia zasad organizacji stażu*. Zarządzenie Dyrektora Powiatowego Urzędu Pracy 2011, nr 5.

czeniu stażu w okresie 3 miesięcy od jego zakończenia. Preferowano staże mające odbywać się na terenie badanego powiatu. Program stażu oceniany był pod względem zakresu zadań określonych przez organizatora i możliwości nabycia umiejętności przez stażystę¹⁰.

Od 2013 roku okres odbywania stażu określony został w przedziale od 3 do 6 miesięcy, natomiast w kryteriach rozpatrywania wniosków dodano analizę poziomu zatrudnienia u wnioskodawcy w okresie ostatnich 6 miesięcy przed złożeniem wniosku, brany pod uwagę był także zawód i specjalność, w jakiej miał odbywać się staż¹¹.

3. Staże w badanym powiecie w latach 2008 - 2012

Liczba osób rozpoczynających staż w badanym powiecie wykazuje tendencję wzrostową. W 2008 roku staż rozpoczęły 254 osoby, a w 2012 roku 364 bezrobotnych. Największa liczba bezrobotnych - 456 osób - została skierowana na staż w 2009 roku.

Wśród osób kierowanych na staż przeważają kobiety: w 2008 roku ich udział wynosił 71,3%, a w 2012 roku 68,7%. Systematycznie malał udział młodzieży uczestniczącej w stażach. O ile w 2008 roku wynosił on 98%, to w końcowym roku już tylko 57,4%. Daje się zauważyć tendencja wzrostowa udziału długotrwale bezrobotnych - z 18,5% do 46,7%. Bezrobotni zamieszkali na wsi cechują się stałym udziałem w ogólnej populacji, wynoszącym ponad 60%.

W badanym powiecie staże organizowane w latach 2008-2012 osiągały efektywność zatrudnieniową brutto na poziomie około 50%. Była ona zawsze niższa od efektywności staży uzyskiwanej w Polsce. Różnica ta wynosiła 1,3 pkt. proc. w 2008 roku, 6,8 pkt. proc. w 2009 roku, 1,1 pkt. proc. w 2010 roku, 3 pkt. proc. w 2011 roku i 3,3 pkt. proc. w 2012 roku.

4. Charakterystyka badanych podmiotów

Wśród podmiotów, które w latach 2008-2012 były organizatorami stażu, przeważały przedsiębiorstwa prywatne, które stanowiły 71,4% wszystkich organizacji objętych badaniem.

¹⁰ *W sprawie wprowadzenia zasad organizacji stażu.* Zarządzenie Dyrektora Powiatowego Urzędu Pracy 2012, nr 8.

¹¹ *W sprawie wprowadzenia zasad organizacji stażu.* Zarządzenie Dyrektora Powiatowego Urzędu Pracy 2013, nr 1.

Tabela 1. Bezrobotni rozpoczynający staż według wybranych kategorii w badanym powiecie w latach 2008 – 2012

Wyszczególnienie	2008		2009		2010		2011		2012	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
Do 25 roku	249	98	282	62,3	216	65,9	128	62,4	209	57,4
Kobiety do 25 roku życia	176	69,3	193	42,6	130	39,6	86	42	130	35,7
Powyżej 50 roku życia	X	X	23	5,1	27	8,2	29	14,1	46	12,6
Kobiety powyżej 50 roku	X	X	17	3,8	21	6,4	13	6,3	31	8,5
Długotrwale bezrobotni	47	18,5	154	34	109	33,2	88	42,9	170	46,7
Kobiety długotrwale bezrobotne	39	15,4	127	28	74	22,6	64	31,2	124	34,1
Zamieszkali na wsi	156	61,4	295	65,1	203	61,9	112	54,6	224	61,5
Kobiety zamieszkale na wsi	119	46,9	210	46,4	133	40,5	78	38	167	45,9
Kobiety ogółem	181	71,3	322	71,1	209	63,7	135	65,9	250	68,7
Ogółem	254	100	453	100	328	100	205	100	364	100

Źródło: opracowano na podstawie materiałów badanego Powiatowego Urzędu Pracy, MPiPS - 01 za lata 2008 - 2012.

Tabela 2. Badane podmioty według formy własności

Wyszczególnienie	Liczba	%
Prywatny	117	71,4
Publiczny	41	25,9
Ogółem	158	100

Zródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Najwięcej ankietowanych, bo aż 28 organizacji, prowadziło działalność związaną z handlem hurtowym i detalicznym oraz naprawą pojazdów samochodowych. Stanowili oni 17,7% ogółu badanych organizacji (tab. 3). Drugą grupą było 25 przedsiębiorstw zajmujących się przetwórstwem przemysłowym. Trzecią co do wielkości grupę respondentów tworzyły podmioty należące do sekcji O PKD 2007, a więc administracja publiczna i obrona narodowa oraz obowiązkowe zabezpieczenie społeczne (12,7%). Liczna była też grupa reprezentująca 15 podmiotów z budownictwa. Z placówek edukacyjnych pochodziło 12 respondentów, co stanowiło 7,6% ankietowanych. W następnej kolejności plasowali się z udziałem po 7% każdy, pracodawcy z trzech sekcji: gastronomii i usług związanych z zakwaterowaniem, pomocy społecznej i opieki zdrowotnej oraz pozostałej działalności usługowej.

Tabela 3. Badane podmioty według sekcji PKD 2007

Sekcja	Nazwa sekcji	Liczba	%
A	Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo	2	1,3
C	Przetwórstwo przemysłowe	25	15,8
E	Dostawa wody; gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją	2	1,3
F	Budownictwo	15	9,5
G	Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle	28	17,7
H	Transport i gospodarka magazynowa	1	1,3
I	Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi	11	7,0
K	Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	6	3,8
M	Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	6	3,8

N	Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca	3	1,9
O	Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne	20	12,7
P	Edukacja	12	7,6
Q	Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	11	7,0
R	Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	4	2,5
S	Pozostała działalność usługowa	11	7,0
Ogółem		158	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

W badanej populacji dominowały mikroprzedsiębiorstwa, to jest firmy zatrudniające do 9 pracowników. Grupa ta liczyła 84 podmioty. Następną w kolejności była grupa małych przedsiębiorstw (zatrudniających od 9 do 49 pracowników), licząca 42 pracodawców. W badaniu wzięło udział 28 średnich przedsiębiorstw, zatrudniających od 50 do 250 pracowników i 4 duże przedsiębiorstwa, zatrudniające powyżej 250 osób.

Sektor publiczny reprezentowały: administracja publiczna, pomoc społeczna, opieka zdrowotna, domy kultury i placówki edukacyjne.

Tabela 4. Podmioty sektora publicznego według branż

Wyszczególnienie	Liczba	%	% do ogółu biorących udział w badaniu
Administracja publiczna	20	48,8	12,7
Pomoc społeczna	7	17,1	4,4
Opieka zdrowotna	2	4,9	1,3
Działalność domów kultury	4	9,8	2,5
Edukacja	8	19,5	5,1
Ogółem	41	100,0	X

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

5. Poziom kwalifikacji przed rozpoczęciem i po zakończeniu stażu

Na prośbę o ocenę umiejętności posiadanych przez bezrobotnych do pracy na stanowiskach, na których mieli rozpocząć staż, ponad połowa respondentów uznała je za niskie (33,5% badanych określiło je jako raczej niskie kwalifikacje,

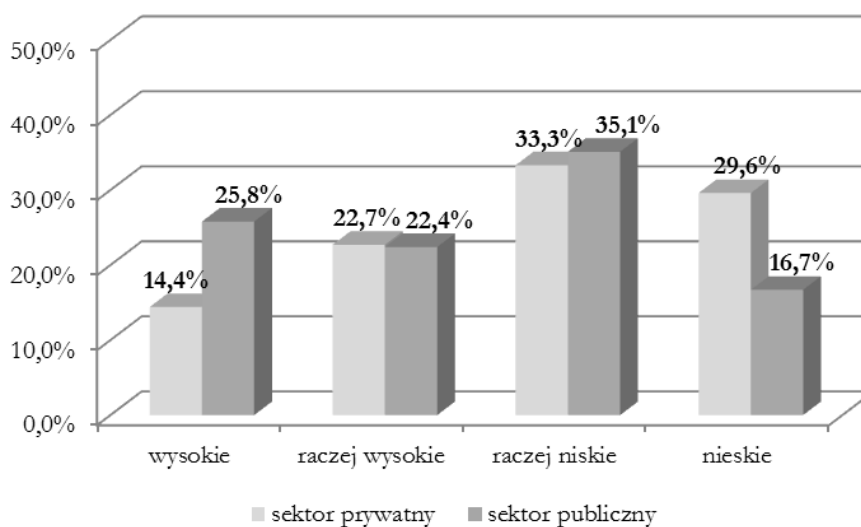
zaś 20,9% jako niskie). Z kolei 17,7% respondentów było zdania, że są one wysokie, a 27,8% że raczej wysokie (tab. 5).

Wyżej kwalifikacje osób bezrobotnych oceniali pracodawcy z sektora publicznego, bo aż 25,8% respondentów stwierdziło, że bezrobotni przed rozpoczęciem stażu mieli wysokie kwalifikacje, a 22,4% - raczej wysokie (rys. 1). Przedsiębiorcy prywatni natomiast uważali, że większość bezrobotnych rozpoczynających staż nie posiada oczekiwanych kwalifikacji, gdyż 33,3% z nich uważało, że stażyści posiadali raczej niskie kwalifikacje, a 29,6%, że niskie.

Tabela 5. Ocena poziomu kwalifikacji bezrobotnych przed rozpoczęciem stażu

Wyszczególnienie	Liczba	%
Wysokie	28	17,7
Raczej wysokie	44	27,8
Raczej niskie	53	33,5
Niskie	33	20,9
Ogółem	158	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.



Rysunek 1. Ocena poziomu kwalifikacji osób bezrobotnych według formy własności Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

O tym, że osoby bezrobotne nabyły odpowiednie umiejętności w trakcie odbywania stażu, przekonanych było aż 84 pracodawców, a raczej tak odpowiedziało 47 respondentów. Przekonanie, że osoby bezrobotne nie nabyły odpowiednich umiejętności, wyraziło tylko 7 pracodawców, a raczej nie nabyły – 10 badanych podmiotów.

Tabela 6. Rozkład odpowiedzi na pytanie, czy osoby bezrobotne po zakończeniu stażu nabyły umiejętności do samodzielnego wykonywania pracy

Wyszczególnienie	Liczba	%
Tak	84	53,2
Raczej tak	47	29,7
Raczej nie	10	6,3
Nie	7	4,4
Trudno powiedzieć	10	6,3
Ogółem	158	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

W przypadku pozytywnych odpowiedzi dotyczących nabycia umiejętności samodzielnego wykonywania pracy respondenci wskazywali, że: „bezrobotni wykonywali konkretne zadania, dzięki temu nauczyli się wykorzystywać nabytą w trakcie szkoły wiedzę”, „wiedza i praktyka wyniesiona ze szkoły nie wystarcza często do samodzielnej pracy, inaczej pracuje się w przedsiębiorstwie”, „część osób bezrobotnych uczy się nowego zawodu lub wraca do dawnego zawodu i poznaje nowe metody i techniki pracy”, „bezrobotni uczyli się odpowiedzialności za swoją pracę”, „stażyści poznawali od strony praktycznej to, czego uczyli się teoretycznie”, a w sektorze publicznym padła odpowiedź, że „osoby bezrobotne poznawały struktury i procedury obowiązujące w administracji”. Ankietowani, którzy byli zadani, że osoby bezrobotne nie nabyły umiejętności praktycznych w trakcie odbywania stażu uważali, że powodem był zbyt krótki okres stażu, przebywanie osoby bezrobotnej na zwolnieniu lekarskim, bądź przerwanie stażu.

Tabela 7. Ocena poziomu umiejętności uzyskanych podczas stażu

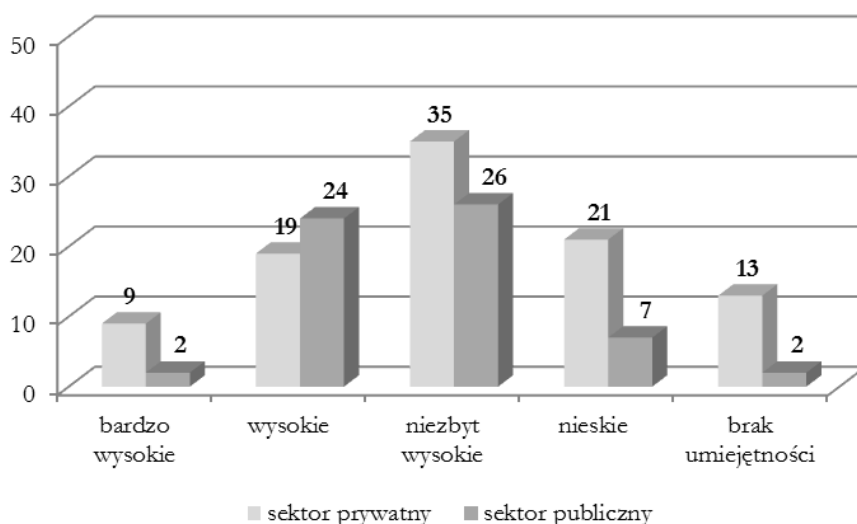
Wyszczególnienie	Liczba	%
Bardzo wysokie	11	7,0
Wysokie	43	27,2
Niezbyt wysokie	61	38,6
Niskie	28	17,7
Brak umiejętności	15	9,5
Ogółem	158	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

O bardzo wysokich umiejętnościach nabytych podczas stażu przekonanych było 11 badanych, natomiast 43 respondentów było przeświadczonych o tym, że bezrobotni uzyskali wysokie umiejętności. A zatem wysokie umiejętności stażyści nabywali tylko u 34,2% pracodawców. O niezbyt wysokich umiejętnościach będących wynikiem odbycia stażu, przekonanych było 61 pracodawców.

Pogląd, że bezrobotni uzyskali niskie umiejętności w wyniku realizacji programu stażu wyraziło 28 badanych. Tylko 15 badanych wskazało na brak nabycia umiejętności.

Pogląd, że bezrobotni uzyskali bardzo wysokie umiejętności w wyniku realizacji programu stażu wyrażało 9 podmiotów z sektora prywatnego, a tylko 2 z sektora publicznego. Natomiast o wysokich umiejętnościach uzyskanych przez osoby bezrobotne przekonanych było 24 respondentów z sektora publicznego i 19 z sektora prywatnego. Przeświadczenie, iż bezrobotni uzyskali niskie umiejętności miało 35 badanych z sektora prywatnego i 26 z sektora publicznego. Na niskie umiejętności osób kończących staż wskazywało 21 organizatorów staży z sektora prywatnego i 7 z sektora publicznego. Natomiast 13 pracodawców prywatnych i 2 z sektora publicznego było zdania, że stażysci nie nabyli umiejętności praktycznych.



Rysunek 2. Ocena poziomu umiejętności uzyskanych podczas stażu według formy własności

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

6. Zaangażowanie stażystów

Pogląd, że osoby bezrobotne starannie i sumiennie wykonywały zadania wynikające z programu stażu, wyraziło 64,6% pracodawców, przy czym 28,5% wskazywało, że wykonywali oni swoje zadania pod nadzorem i po szczegółowym instruktażu. Natomiast przekonanie, że osoby bezrobotne wykonywały zadania niechętnie, wyrażało 27,8% badanych pracodawców, a osąd o tym, że

bezrobotni odmawiali wykonywania zadań wynikających z programu stażu, miało 7,6% organizatorów stażu.

Tabela 8. Zaangażowania stażystów w wykonywanie zadań

Stopień zaangażowania	Liczba	%
Osoby bezrobotne wykazywały się inicjatywą oraz starannie i sumiennie wykonywały zadania wynikające z programu stażu	57	36,1
Osoby bezrobotne wykonywały zadania wynikające z programu stażu pod nadzorem i po szczegółowym instruktażu	45	28,5
Osoby bezrobotne wykonywały zadania wynikające z programu stażu niechętnie	44	27,8
Osoby bezrobotne odmawiały wykonywania zadań wynikających z programu stażu	12	7,6
Ogółem	158	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Na pytanie, czy pozyskani z PUP stażyści spełnili oczekiwania, 61 respondentów odpowiedziało twierdząco, 72 badanych uznało, że raczej tak, 11 pracodawców - raczej nie i 14 ankietowanych było zdania, że nie spełnili ich oczekiwań.

Tabela 9. Spełnienie oczekiwań pracodawców przez stażystów

Wyszczególnienie	Liczba	%
Tak	61	38,6
Raczej tak	72	45,6
Raczej nie	11	7,0
Nie	14	8,9
Ogółem	158	100

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Badani, którzy twierdzili, że stażyści spełnili ich oczekiwania, podawali następujące uzasadnienia: „stażyści byli bardzo pomocni dla funkcjonowania firmy, byli pomocą dla pracowników, wykazywali się zaangażowaniem w wykonywanie powierzonych obowiązków, po przeszkoleniu wykonywali te same obowiązki co etatowi pracownicy, byli ambitni i obowiązkowi”. Respondenci, którzy byli zdania przeciwnego, wskazywali na brak odpowiedzialności stażystów, ich niesubordynację, niepunktualność i lekkomyślne podejście do powierzonych obowiązków. Z danych przedstawionych w tabeli 9 wynika, że opinii negatywnych jest znacznie mniej niż pozytywnych, co pozwala stwierdzić, że stażyści spełniają pokładane w nich nadzieje.

7. Trudności pracodawców związane z organizacją staży

Następną kwestią, która stanowiła przedmiot badań, były trudności, na jakie natrafiają pracodawcy w związku z organizacją stażu. Opinię, że procedury są zdecydowanie zbyt zawile i nieprzejrzyste, wyraziło 11,4% badanych, a że są raczej zbyt zawile i nieprzejrzyste - 13,3% respondentów. Stanowisko, że procedury organizacji stażu są raczej proste i przejrzyste, reprezentowało 29,1% ankietowanych. Za zdecydowanie proste i przejrzyste uznało je 26,6% podmiotów. Swojej opinii na ten temat nie wyraziło 31 pracodawców.

Tabela 10. Ocena procedury organizacji staży

Wyszczególnienie	Liczba	%
Są zdecydowanie zbyt zawile i nieprzejrzyste	18	11,4
Są raczej zbyt zawile i nieprzejrzyste	21	13,3
Są raczej proste i przejrzyste	46	29,1
Są zdecydowanie proste i przejrzyste	42	26,6
Nie mam zdania	31	19,6
Ogółem	158	100,0

Zródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

Za zdecydowanie zbyt zawile i nieprzejrzyste procedury organizacji staży uważa 9 mikroprzedsiębiorstw, 6 małych i 3 średnich przedsiębiorców. Za raczej zbyt zawile i nieprzejrzyste uznaje procedury 9 mikroprzedsiębiorców, 11 małych i średnich przedsiębiorstw oraz jedno duże. Najczęściej badani wskazywali na brak możliwości pozyskania osoby spełniającej oczekiwania i brak zgody urzędu na wskazaną przez pracodawcę osobę bezrobotną.

Tabela 11. Ocena procedur organizacji staży według wielkości pracodawcy

Wyszczególnienie	Mikro- przedsiębiorstwo	Małe przedsiębiorstwo	Średnie przedsiębiorstwo	Duże przedsiębiorstwo
Są zdecydowanie zbyt zawile i nieprzejrzyste	9	6	3	0
Są raczej zbyt zawile i nieprzejrzyste	9	7	4	1
Są raczej proste i przejrzyste	23	11	11	1
Są zdecydowanie proste i przejrzyste	24	8	9	2
Nie mam zdania	19	11	1	0
Ogółem	84	42	28	4

Zródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

8. Motywacja pracodawców do organizacji staży

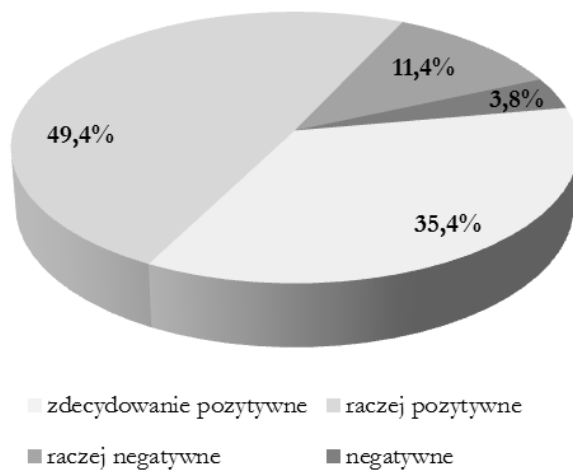
Przeprowadzone badania miały również na celu określenie motywacji pracodawców do organizacji staży. Organizatorzy informowali, że staż jest dobrym sposobem na pozyskanie nowych pracowników i ich sprawdzenie przed zatrudnieniem. Organizacja staży spowodowana była też względami ekonomicznymi. Przede wszystkim zwracano uwagę na obniżkę kosztów pracy, jak również wahań sezonowe w zatrudnieniu. W odpowiedziach ankietowanych pojawiały się czasami względy socjalne, to jest chęć pomocy innej osobie - czasem członkowi rodziny.

W kwestionariuszu znajdowało się pytanie o korzyści wynikające z organizacji stażu. Aż 82,9% ankietowanych wskazało na fakt odniesienia korzyści. Respondenci z sektora prywatnego uzasadniali swoje odpowiedzi następująco: „zatrudnienie osoby po odbyciu stażu przynosi wymierne efekty”, „pracownik nabył umiejętności do wykonywania pracy”, „staż dał możliwość przeszkolenia i przygotowania przyszłego pracownika przy minimalnym udziale środków własnych”, „staż zastępował okres próbny dla pracownika” oraz „stażyści byli pomocni podczas zwiększonego popytu na produkty lub usługi przedsiębiorstwa”. Natomiast pracodawcy sektora publicznego najczęściej wskazywali na wspomaganie etatowych pracowników w czynnościach technicznych, takich jak archiwizacja dokumentacji, oraz możliwość wykorzystania stażystów do zastępowania etatowych pracowników w okresach ich dłuższej nieobecności.

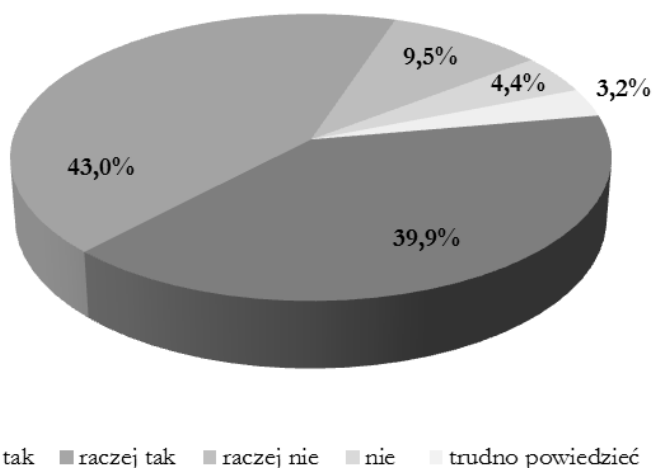
9. Ogólna ocena staży

Ogólna ocena staży, jako formy aktywizacji bezrobotnych, jest pozytywna. Z danych zobrazowanych na rysunku 3 wynika, że 35,4% respondentów oceniło staż zdecydowanie pozytywnie, a 49,4% ankietowanych raczej pozytywnie. Za nieskuteczną formę aktywizacji bezrobotnych staż uważany był przez 15,2% badanych.

W uzasadnieniu pozytywnych opinii wskazywano, że dzięki odbytemu stażowi osoby bezrobotne uzyskiwały praktyczne doświadczenie zawodowe i że staż jest opłacalnym sposobem na pozyskiwanie nowych pracowników dla przedsiębiorstwa i obniżkę kosztów związanych z zatrudnieniem pracownika. W negatywnych opiniach pracodawcy stwierdzali, że w związku z organizacją stażu ponieśli koszty związane z wykonaniem wstępnych badań lekarskich, szkoleniem w zakresie BHP i przygotowaniem stanowiska, a nie odnieśli oczekiwanych korzyści z powodu rezygnacji stażysty, bądź przebywania osoby bezrobotnej na zwolnieniu chorobowym, lub jej rezygnacji. Kolejnym zagadnieniem poruszonym przez podmioty organizujące staż jest lekceważący stosunek bezrobotnych do powierzonych zadań i małe zaangażowanie w wykonywanie powierzonych obowiązków.



Rysunek 3. Ocena stażu jako instrumentu aktywizacji bezrobotnych
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.



Rysunek 4. Odpowiedzi na pytanie: czy fakt odbycia stażu przez bezrobotnych podnosi ich szanse na rynku pracy?
Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego

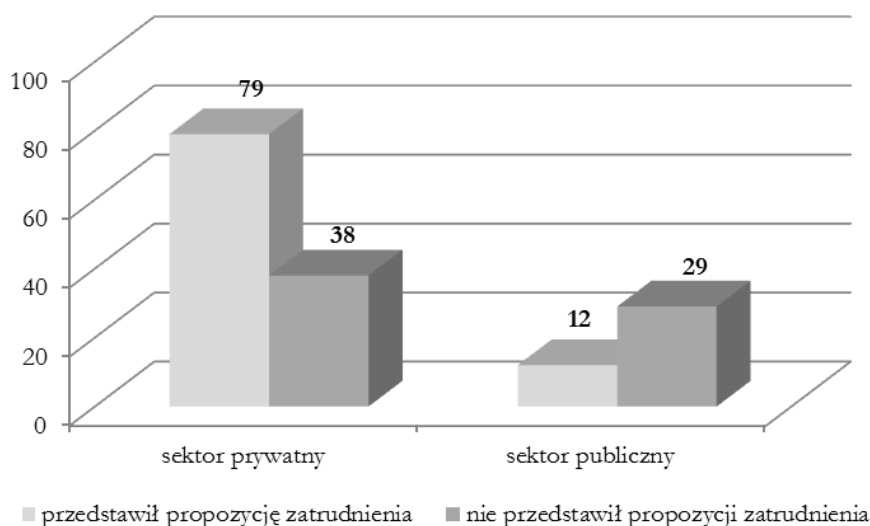
Na postawione respondentom pytanie, czy ich zdaniem fakt odbycia stażu przez osoby bezrobotne podnosi ich szanse na rynku pracy, zdecydowanie twierdzącą odpowiedź udzieliło 39,9% respondentów, a 43% badanych udzieliło odpowiedzi raczej tak. Można to uznać za dobry rezultat.

Pracodawców zapytano również, czy podczas procesu rekrutacji nowych pracowników biorą pod uwagę odbycie stażu przez kandydatów. Aż 56,3%

respondentów udzieliło odpowiedzi, że zwraca uwagę na odbycie stażu, natomiast 24,7%, że raczej tak. Wypowiadali oni następujące opinie: „odbycie stażu świadczy o kontakcie pracownika z realną pracą”, „każdy staż to nabyte doświadczenie zawodowe”, „osoba w trakcie stażu nabywa praktycznych umiejętności, jakich nie jest w stanie nauczyć się w trakcie nauki szkolnej”, „staż pozwala na zdobycie pierwszych lub nowych doświadczeń zawodowych”. Ankietowani, którzy zadeklarowali, że nie zwracają uwagi na fakt odbycia stażu przez kandydata do pracy podkreślali, że staż odbyty był na innym stanowisku bądź w innym zawodzie.

Następną kwestią stanowiącą pomoc w ocenie staży jest fakt przedstawienia propozycji zatrudnienia po zakończeniu stażu. Potwierdziło to 57,6% ankietowanych pracodawców.

Spośród przedsiębiorców sektora prywatnego 79 przedstawiło propozycję pracy osobie bezrobotnej po zakończeniu stażu, a 38 przedsiębiorców nie przedłożyło. Organizacje z sektora publicznego tylko w 12 przypadkach zaproponowały stażycie zatrudnienie, zaś 29 pracodawców nie zaoferowało pracy.



Rysunek 5. Oferty pracy po zakończeniu stażu według sektorów

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania ankietowego.

W związku z licznymi uwagami na temat organizacji staży zapytano respondentów, czy należałoby wprowadzić zmiany w regulacjach prawnych. Zdecydowana większość badanych (62,7%) zaznaczyła odpowiedź trudno powiedzieć, a odpowiedzi nie udzieliło 14,6% badanych. Respondenci, którzy wskazywali na potrzebę zmian w przepisach prawnych odnoszących się do organizacji stażu, przedstawili następujące rekomendacje:

- zwiększenie środków finansowych na organizację staży,
- wydłużenie czasu trwania stażu,
- możliwość realizacji indywidualnych programów staży pozwalających łączyć wykonywanie czynności, które charakteryzują różne zawody,
- zrównanie uprawnień stażystów i pracowników w przepisach dotyczących macierzyństwa,
- ograniczenie tworzenia dodatkowych barier przez PUP w organizacji staży przez wprowadzanie dodatkowych regulacji nazywanych zasadami organizacji staży,
- przejęcie wstępnych kosztów badań lekarskich przez urząd pracy - nie powinny to być koszty pracodawcy.

10. Podsumowanie

Opinie pracodawców potwierdziły, że osoby bezrobotne mają niskie kwalifikacje. Przekonanie takie wyraziło 54,4% badanych pracodawców. O niskich kwalifikacjach osób bezrobotnych bardziej przekonani byli przedsiębiorcy prywatni (62,9%). Może to wynikać z tego, że staż odbywa się w tym przypadku na stanowiskach wymagających konkretnych umiejętności praktycznych i że do tych przedsiębiorców trafiają bezrobotni o wykształceniu co najwyżej średnim. Natomiast w sektorze publicznym częściej staż odbywają osoby posiadające wyższe wykształcenie i być może w tym sektorze stawia się stażystom mniejsze wymagania.

Badanie pokazało, że bezrobotni przed rozpoczęciem stażu, nie posiadają w szczególności doświadczenia praktycznego potrzebnego do samodzielnego wykonywania pracy. Odbycie stażu podnosi umiejętności praktyczne, co potwierdza aż 85,9% badanych pracodawców. W uzasadnieniach swoich odpowiedzi respondenci najczęściej wskazują, że obycie się stażysty z przedsiębiorstwem i nabycie doświadczenia praktycznego prowadzi do podniesienia umiejętności. Ankietowani mniej optymistycznie wypowiedzieli się na temat oceny poziomu uzyskanych w wyniku realizacji programu stażu kwalifikacji.

Pracodawców do udziału w aktywizacji osób bezrobotnych motywowała między innymi potrzeba sprawdzenia pracownika przed zatrudnieniem, jak również możliwość odniesienia korzyści ekonomicznych. Respondenci podkreślają, że staże przyczyniają się do obniżenia kosztów okresu próbnego i przez to mieli możliwość przeszkolenia i przygotowania kandydata do pracy na określonym stanowisku. Stażyści są pomocą dla przedsiębiorstwa w okresie wzmożonego wzrostu zamówień i można ich przygotować do zastępstwa pracowników w okresach planowanych nieobecności, jak na przykład w okresie urlopu macierzyńskiego czy wychowawczego.

Średnia efektywność staży w badanym powiecie za lata 2008-2012 wynosiła około 50%, a złożenie oferty zatrudnienia deklarowało 57,6% pracodawców, co pozwala sądzić, że część stażystów nie korzysta z możliwości podjęcia pracy.

Fakt, że 56,3% pracodawców zwraca uwagę na odbycie stażu przez osoby poszukujące pracę i 24,7% raczej zwraca uwagę, upoważnia do stwierdzenia, że staże ułatwiają bezrobotnym integrację z rynkiem pracy.

Pomimo że większość badanych uważa procedury organizacji stażu za proste i przejrzyste, to wskazują oni jednak, że ograniczeniu powinny ulec tworzone przez urzędy pracy - często zaostrzające przepisy rządowe - regulaminy czy zasady organizacji stażu. Urzędy powinny natomiast większy nacisk położyć na odpowiednią selekcję kandydatów do odbycia stażu, ponieważ część osób bezrobotnych nie wykazuje zainteresowania zaproponowanym miejscem stażowym.

Z proponowanych przez pracodawców zmian w regulacjach prawnych dotyczących organizacji staży dla bezrobotnych, godne polecenia jest zrównanie praw stażystów z pracowniczymi w przepisach dotyczących macierzyństwa oraz zrównanie z uprawnieniami pracowniczymi w okoliczności odniesienia wypadku w miejscu pracy w czasie odbywania stażu. W obecnej sytuacji prawnej starosta, w przypadku przebywania przez osobę bezrobotną na zwolnieniu lekarskim przez 90 dni, pozbawia ją statusu osoby bezrobotnej. Osoba, która uległa wypadkowi podczas odbywania stażu, pozbawiona zostaje świadczenia z tytułu niezdolności do pracy.

Reasumując, należy stwierdzić, że przyjęte hipotezy zostały w badaniu pozytywnie zweryfikowane. Badanie to zostało jednak przeprowadzone w jednym powiecie przy wykorzystaniu sondażu diagnostycznego wśród pracodawców i dlatego nie może stanowić dostatecznej podstawy do szerszych uogólnień, a jedynie przyczynek do dalszych analiz. Do rzetelnej oceny skuteczności staży dla bezrobotnych potrzebne są badania ewaluacyjne, uwzględniające ocenę celów, monitoring skuteczności, efekty netto oraz analizę kosztów i korzyści¹².

Badania efektywności zatrudnieniowej netto pokazują, że staże cechują się relatywnie niską efektywnością¹³. Najwyższe pozytywne efekty netto tego instrumentu odnotowano w grupie dużych ośrodków miejskich, a nieco niższe w powiatach rolniczych z rozwiniętą funkcją turystyczną. Zróżnicowane efekty staży w przekroju różnych powiatów są prawdopodobnie uzależnione od regulaminów organizacji staży poszczególnych urzędów pracy. Rozwiązania ustawowe nie zobowiązują bowiem pracodawców do zatrudniania stażysty po ukończeniu programu. Urzędy pracy mogą wymuszać jednak zatrudnienie, kierując na staż bezrobotnych do tych pracodawców, którzy oferują zatrudnienie.

¹² Por. Maksim M., Wiśniewski Z. (red.), *Metody i narzędzia badania efektywności aktywnej polityki rynku pracy*. Warszawa: CRZL, 2012, s. 34.

¹³ Wiśniewski Z., Zawadzki K. (red.), *Efektywność polityki rynku pracy w Polsce*. Toruń: WUP-UMK, 2011, s. 144-145.

Literatura

- Bienias S., Strzęboszewski P., Opalko E. (red.), *Ewaluacja. Poradnik dla pracowników administracji publicznej*. Warszawa: Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2012, ISBN 978-83-7610-327-3.
- Dragan A., *Programy walki z bezrobociem na poziomie Unii Europejskiej i w wybranych państwach - Polsce, Finlandii, Irlandii i Niemiec*. [on-line] Warszawa: Kancelaria Senatu, 2012 [dostęp 25.10.2014]. Dostępny w World Wide Web: www.senat.gov.pl/gfx/senat/pl/senat
- Główny Urząd Statystyczny, *Klucze powiązań PKD 2004 - PKD 2007*. Warszawa, 2007.
- Kabaj M., *Strategie i programy przeciwdziałania bezrobociu w Unii Europejskiej i w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar, 2004, ISBN 83-7383-021-9.
- Kryńska E., Kwiatkowski E., *Polityka państwa wobec rynku pracy: Idee ekonomiczne i rzeczywistość*. *Polityka Społeczna* 2010, nr 5 - 6.
- Kubiak P., *Efekte uczestnictwa bezrobotnych w aktywnych programach rynku pracy w Polsce*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 2005, ISBN 83-7171-885-3.
- Kwiatkowska W., *Bezrobocie w grupach problemowych na rynku pracy w Polsce*. Łódź: *Acta Universitatis Lodzianis, Folia Oeconomica*, 268, 2012.
- Maksim M., *Ewaluacja szkoleń dla bezrobotnych w województwie kujawsko-pomorskim*. Toruń: TNOiK, 2008, ISBN 978-83-7285-407-0.
- Maksim M., Wiśniewski Z. (red.), *Metody i narzędzia badania aktywnej polityki rynku pracy*. Warszawa: Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, 2012, ISBN 978-83-61638-29-2.
- Powiatowy Urząd Pracy, *Informacja o pracy Powiatowego Urzędu Pracy w Tucholi za lata 2008-2012*. Tuchola 2008-2012.
- Powiatowy Urząd Pracy w Tucholi, *Analizy i statystyki*. 2013 [on-line] [Dostęp 25.10.2013]. Dostępny w World Wide Web: <http://pup.tuchola.pl/strona/analizy-i-statystyki/144>.
- Szylko-Skoczny M., *Zwrot w polityce rynku pracy*. *Polityka Społeczna* 2006, nr 1.
- Wiśniewski Z., Zawadzki K. (red.), *Aktywna polityka rynku pracy w Polsce w kontekście europejskim*. Toruń: WUP-UMK, 2010, ISBN 978-83-89063-39-7.
- Wiśniewski Z., Zawadzki K. (red.), *Efektywność polityki rynku pracy w Polsce*. Toruń: WUP-UMK, 2011, ISBN 978-83-89063-42-7.
- Wiśniewski Z., Dolny E., *Możliwości i ewolucja programów rynku pracy*, *Polityka Społeczna* 2013, nr 3.

Akty prawne

- Ustawa z dnia 26 marca 2013 roku o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy*. Dz. U. 2013, poz. 674 z późn. zm.
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie szczegółowych warunków odbywania stażu przez bezrobotnych*, Dz. U. 2009, nr 142, poz. 1160.
- W sprawie wprowadzenia zasad organizacji stażu*. Zarządzenie Dyrektora Powiatowego Urzędu Pracy, Tuchola 2011, nr 5.
- W sprawie wprowadzenia zasad organizacji stażu*. Zarządzenie Dyrektora Powiatowego Urzędu Pracy, Tuchola 2012, nr 8.
- W sprawie wprowadzenia zasad organizacji stażu*. Zarządzenie Dyrektora Powiatowego Urzędu Pracy, Tuchola 2013, nr 1.

TENDENCJE DEMOGRAFICZNE W WOJEWÓDZTWIE ŁÓDZKIM I ICH KONSEKWENCJE DLA OSÓB STARSZYCH 50+¹

Jolanta Woźnica, Andrzej Tokarski

Abstrakt: Sytuacja na rynku pracy w regionie łódzkim zmienia się bardzo w nieodległej perspektywie, między innymi wskutek niekorzystnych trendów demograficznych, związanych ze spadkiem liczby ludności, a także wskutek zmniejszania się zasobów pracy.

Malejące zasoby pracy mogą w przyszłości negatywnie wpłynąć zarówno na równowagę regionalnego rynku pracy poprzez wywołanie stanu deficytu siły roboczej, jak i ograniczać możliwości rozwojowe województwa.

Równoległe, wskutek malejącej liczby urodzeń, wydłużenia się ludzkiego życia i emigracji, zwłaszcza młodych osób, postępują procesy starzenia się ludności, w tym zasobów pracy. Już obecnie poważnym problemem jest wysoki udział biernych zawodowo wśród osób starszych, a zarazem niskie wskaźniki aktywności zawodowej i zatrudnienia. Tak ukształtowana sytuacja rodzi potrzebę podejmowania działań na szczeblu regionalnym, mających na celu tworzenie warunków do kontynuacji pracy osobom osiagającym wiek emerytalny poprzez działania na rzecz poprawy funkcjonowania środowiska pracy ludzi starszych.

Słowa kluczowe: demografia, osoby starsze, województwo łódzkie.

JEL Classifications: J1, J11.

¹ Przedstawione informacje są rezultatem badań prowadzonych przez Fundację Ekspert-Kujawy w Inowrocławiu w ramach projektu współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej, w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego pt. *Aktywni Seniorzy w województwie Łódzkim*.

1. Wprowadzenie

Od kilkudziesięciu lat społeczeństwa wielu krajów rozwiniętych starzeją się. Oznacza to, że stale zwiększa się w nich udział osób dojrzałych i starszych. Ta tendencja dotyczy także Polski w perspektywie najbliższych kilkudziesięciu lat². Od 1995 roku co miesiąc przybywa na świat miliony osób, które ukończyły minimum 60. rok życia. Według szacunków Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) w 2025 r. liczba osób 60+ na świecie będzie wynosiła 1,2 mld, a w 2050 r. osiągnie 2 mld.

Szybko rośnie także udział najstarszych obywateli w strukturze ludności Unii Europejskiej. Demografowie odnotowują prawie trzykrotny, w stosunku do 1960 r., przyrost liczby najstarszych spośród seniorów, tzw. sędziwych starców. Przewiduje się, że w roku 2030 co trzecia osoba w krajach europejskich będzie w wieku powyżej 60 lat, zaś co dziesiąty mieszkaniec Unii Europejskiej osiągnie wiek 80 i więcej lat. Zwiększać się będzie także udział osób starszych w całej populacji Unii i w poszczególnych krajach członkowskich. Prognozy dotyczące proporcji pomiędzy osobami w wieku produkcyjnym oraz przed- i poprodukcyjnym szczególnie alarmująco przedstawiają się w przypadku Polski.

Według prognoz GUS-u w 2035 r. liczba osób w wieku poprodukcyjnym osiągnie w Polsce prawie 9,6 mln, podczas gdy w 2008 r. wynosiła 6,2 mln³. Natomiast udział osób w wieku poprodukcyjnym w ogólnej liczbie ludności będzie wynosił 26,7%, co oznacza jego wzrost o ponad 10% w porównaniu do 2008 r. Liczba osób w wieku poprodukcyjnym będzie zwiększała się przeciętnie o ponad 100 tys. rocznie, a w dekadzie 2010-2020 średniorocznie będzie przybywało prawie 200 tys. osób w wieku 60-65 lat i więcej.

Starzenie się Polaków to proces nieuchronny i nieodwracalny⁴. Jest on wynikiem poprawy jakości życia w różnych jego aspektach, postępów w medycynie i opiece zdrowotnej, a także wzrostu świadomości ludzi w zakresie zdrowego trybu życia. To wielka zmiana demograficzna, znaczące osiągnięcie współczesnego polskiego społeczeństwa. Wymaga ona jednak także przebudowy dotychczasowego modelu produkcji i konsumpcji oraz zmian w systemach zabezpieczenia społecznego. Jeżeli dotychczasowe mechanizmy funkcjonowania gospodarki czy finansów publicznych nie zostaną dostosowane do potrzeb i możliwości starzejących się społeczeństw, to proces ten będzie pociągać za sobą negatywne konsekwencje.

² Wiśniewski Z., *Zarządzanie wiekiem w organizacjach wobec procesów starzenia się ludności*. Toruń: TNO-iK, 2009, s.9.

³ *Rządowy Program na rzecz Aktywności Społecznej Osób Starszych na lata 2012–2013*. Załącznik do uchwały nr 137 Rady Ministrów z dnia 24 sierpnia 2012, s. 4.

⁴ Schimanek T., Społeczne uwarunkowania i konsekwencje niskiej aktywności zawodowej osób 50+ oraz rozwiązania służące jej zwiększaniu. W: *Aktywizacja zawodowa osób 50+ i zarządzanie wiekiem. Informacje użyteczne dla instytucji rynku pracy*. Warszawa: Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce, 2010, s.8.

Postępujący proces starzenia się Polaków będzie powodował stopniowy wzrost udziału osób 50+ w społeczeństwie. W 2030 r. co trzeci Polak będzie miał więcej niż 50 lat (obecnie co szósty). Jeżeli nie zwiększy się zatrudnienia w tej grupie wiekowej, za 20-25 lat pracująca mniejszość Polaków będzie utrzymywać niepracującą większość. To oznacza narastające poważne problemy ze sfinansowaniem świadczeń ubezpieczeniowych i socjalnych dla niepracujących, które ponadto będą pobierane coraz dłużej w związku ze stale zwiększającą się długością życia.

Niska aktywność zawodowa generuje także niską aktywność społeczną. Konsekwencje społecznego wykluczenia osób 50+ ponosi całe społeczeństwo, nie mogąc korzystać z potencjału, wiedzy i doświadczeń tych osób, a także finansując świadczenia społeczne, z których korzystają osoby 50+.

2. Struktura demograficzna województwa łódzkiego

Województwo łódzkie obejmuje 24 powiaty (w tym 3 grodzkie i 21 ziemskich) i 177 gmin (w tym 18 miejskich, 24 miejsko-wiejskie i 135 wiejskich). Całkowita powierzchnia województwa wynosi 18 219 tys. km², co stanowi 5,8% powierzchni kraju⁵.

Liczba ludności województwa łódzkiego na koniec 2010 roku wyniosła 2 534 357 osób, co plasuje województwo na 6 miejscu w kraju, po mazowieckim, śląskim, wielkopolskim, małopolskim i dolnośląskim. Mieszkańcy województwa łódzkiego stanowili 6,6% ogółu ludności Polski.

W ciągu ostatniej dekady jednak liczba mieszkańców województwa łódzkiego systematycznie spadała - od 2002 r. o blisko 73 tys. osób, natomiast w stosunku do roku 2009 - o 7,5 tys. osób.

W ciągu 10 ostatnich lat przyrost ludności odnotowano jedynie w czterech powiatach – łódzkim wschodnim, zgierskim, bełchatowskim i piotrkowskim oraz w Skierniewicach. Największy spadek liczby mieszkańców dotyczył Łodzi, gdzie liczba mieszkańców zmniejszyła się w stosunku do roku 2002 o 6,1%, tj. o 48 tys. osób, natomiast w stosunku do roku 2009 odnotowano spadek na poziomie 0,7% tj. o 5,3 tys. osób.

Z prognoz Głównego Urzędu Statystycznego dla województwa łódzkiego wynika, że do 2035 roku następować będzie stale zmniejszanie się liczby jego mieszkańców, co przedstawia tabela 1.

⁵ *Regionalny Plan Działań na rzecz zatrudnienia w województwie łódzkim*. Łódź: Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi, 2008, s.4.



Rysunek 1. Podział administracyjny województwa łódzkiego

Źródło: *Regionalny Plan Działań na rzecz zatrudnienia w województwie łódzkim*. Łódź: Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi, 2008, s.4.

Wśród czynników wpływających na zmniejszenie liczby ludności w łódzkim, kluczowe znaczenie ma ujemny przyrost naturalny oraz ujemne saldo migracji. Na koniec 2010 r. w województwie łódzkim przyrost naturalny był na poziomie -1757, a migracji zagranicznych -23.

Według prognoz GUS na lata 2008-2035 na koniec okresu prognostycznego ujemny przyrost naturalny „wypracują” wszystkie województwa, również łódzkie.

Przewiduje się, że w 2035 roku przyrost naturalny w województwie łódzkim osiągnie poziom -16,348 tys. osób.

Wydłużanie się życia i malejąca liczba urodzeń wpływają na postępujący proces starzenia się ludności, powodują zmiany w strukturze ludności według wieku, mają duży wpływ na obciążenie ludności produkcyjnej nieprodukcyjną.

W końcu 2010 r. ludność w wieku przedprodukcyjnym w województwie łódzkim liczyła 440,6 tys. osób, a udział tej zbiorowości w ogólnej liczbie ludności wyniósł na koniec 2010 r. 17,4%, podczas gdy w 2002 r. wynosił 20,6%. Oznacza to spadek udziału tej grupy w populacji ogółem w ciągu ostatnich ośmiu lat o 3,2 pkt. proc.

Tabela 1. Prognoza ludności (w tysiącach) z uwzględnieniem województw

Województwa	2007	2008	2009	2010	2015	2020	2025	2030	2035
OGÓLEM	38 115,60	38 107,40	38 100,70	38 092,00	38 016,10	37 829,90	37 438,10	36 796,00	35 993,10
Dolnośląskie	2 878,40	2 873,70	2 868,90	2 863,80	2 835,00	2 799,90	2 752,40	2 688,30	2 614,20
Kujawsko-pomorskie	2 066,10	2 065,30	2 064,50	2 063,50	2 055,40	2 040,70	2 013,50	1 971,60	1 920,50
Lubelskie	2 166,20	2 158,90	2 151,50	2 144,00	2 104,80	2 063,00	2 011,90	1 946,60	1 871,10
Lubuskie	1 008,50	1 008,90	1 009,30	1 009,70	1 010,20	1 007,60	999,2	983,6	963,6
Łódzkie	2 555,90	2 545,90	2 536,10	2 526,10	2 475,00	2 419,20	2 353,30	2 274,60	2 188,00
Małopolskie	3 279,00	3 286,30	3 293,80	3 301,40	3 338,00	3 364,70	3 373,30	3 359,50	3 328,70
Mazowieckie	5 188,50	5 208,30	5 228,90	5 250,20	5 353,60	5 429,80	5 471,00	5 480,20	5 469,50
Opolskie	1 037,10	1 032,60	1 028,10	1 023,30	999,7	978,5	956,3	928,4	897,1
Podkarpackie	2 097,30	2 096,70	2 096,20	2 095,60	2 092,00	2 085,80	2 069,50	2 037,40	1 992,70
Podlaskie	1 192,70	1 189,70	1 186,70	1 183,80	1 169,00	1 153,50	1 133,40	1 105,60	1 072,30
Pomorskie	2 210,90	2 217,70	2 224,60	4 640,40	2 285,10	2 231,40	2 292,40	2 282,80	2 262,8
Śląskie	4 654,10	4 640,40	4 626,50	4 612,00	4 534,60	4 447,10	4 338,20	4 626,50	4 612,00
Świętokrzyskie	1 275,60	1 270,40	1 265,30	1 260,00	1 232,30	1 202,60	1 167,80	1 125,20	1 076,90
Warmińsko-mazurskie	1 426,20	1 425,00	1 423,80	1 422,40	1 413,30	1 400,60	1 379,70	1 347,90	1 309,40
Wielkopolskie	3 386,90	3 395,60	3 404,50	3 413,40	3 453,50	3 475,70	3 471,70	3 441,10	3 393,90
Zachodniopomorskie	1 692,30	1 692,00	1 691,80	1 691,50	1 686,90	1 676,00	1 654,40	1 621,00	1 580,10

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/prognoza-ludnosc>.

Ludność w wieku produkcyjnym w końcu 2010 r. liczyła 1 616,2 tys. osób, co stanowiło 63,8% populacji województwa łódzkiego.

W 2010 r. zanotowano wzrost liczby osób w wieku poprodukcyjnym województwie łódzkim, gdyż 477,6 tys. osób to osoby w wieku poprodukcyjnym.

W stosunku do roku 2009 przybyło 7,3 tys. ludności zaliczanej do tej grupy wiekowej. Odsetek osób w wieku poprodukcyjnym wyniósł 18,6%, tj. o 1,7 pkt. proc. więcej niż w 2002 r. i o 0,2 pkt. proc. więcej niż w 2009 r.

W 2010 r. wskaźnik obciążenia demograficznego, mówiący o tym ile przypada osób w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku produkcyjnym, osiągnął w województwie łódzkim wartość 30.

W przypadku wskaźnika mierzonego jako liczba osób w wieku poprodukcyjnym na 100 osób w wieku przedprodukcyjnym, wartość tego miernika w 2010 r. osiągnęła poziom 108 osób.

Prognozuje się, że wskaźnik obciążenia demograficznego dla województwa łódzkiego, policzony jako udział osób w wieku poprodukcyjnym do osób w wieku produkcyjnym, w kolejnych latach będzie rósł - z 30 w 2010 r do 51% w roku 2035.

Prognozy zachodzących zmian demograficznych pokazują, że w województwie łódzkim do roku 2030 zmniejszeniu ulegnie liczba osób w wieku przedprodukcyjnym i produkcyjnym, zwiększy się natomiast liczba osób w wieku poprodukcyjnym i w coraz większym stopniu zaznaczać się będzie proces starzenia społeczeństwa.

Tabela 2. Zmiany w liczbie i strukturze ludności województwa łódzkiego według ekonomicznych grup wieku

Lata	2005	2010	2015	2020	2025	2030
Ogółem (w tys.)	2577,6	2527,8	2478,5	2424,8	2360,6	2281,8
wiek przedprodukcyjny	484,6	419,6	383,1	366,5	346	316,6
wiek produkcyjny	1648,4	1629,8	1549	1447,1	1368,4	1309,7
wiek poprodukcyjny	444,7	478,4	546,3	611,2	646,2	655,5

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/prognoza-ludnosc>.

W województwie łódzkim, podobnie jak w całej Polsce, obserwuje się spadek aktywności zawodowej osób starszych. Udział osób w wieku 45+, wśród ogółu bezrobotnych, sięgał w 2008 r. 37%, wobec średniej krajowej na poziomie 32,3%. Pod względem liczby bezrobotnych 45+ województwo łódzkie plasuje się na czwartej pozycji w kraju. W obrębie województwa sytuacja w tym zakresie jest wyraźnie zróżnicowana – najtrudniejszą odnotowano w powiatach

zgierskim, kutnowskim, tomaszowskim i pabianickim, a także w stolicy województwa⁶.

Wydłużanie się życia i wzrost w zbiorowości województwa łódzkiego liczby ludzi w wieku poprodukcyjnym ma niebagatelny wpływ na kształtowanie się lokalnej polityki społecznej i zatrudnieniowej. Informacje o strukturze demograficznej są punktem wyjścia dla planowania działań w tym zakresie.

3. Zakończenie

Ludzi starszych wciąż postrzega się w Polsce jako tę warstwę społeczną, która raczej wycofuje się z życia społecznego i nie śledzi każdej nowinki na rynku konsumenckim czy rynku pracy⁷.

Rosnące znaczenie osób starszych jako uczestników rynku pracy wynika zarówno z dynamicznych procesów demograficznego starzenia się ludności, jak i zmian społeczno-ekonomicznych zachodzących na poziomie makro- i mikro-ekonomicznym⁸. Wzrost udziału tej grupy wiekowej w społeczeństwie nie jest traktowany w kategoriach problemu, jednak wykorzystanie płynących stąd możliwości wymaga podjęcia odpowiednich kroków.

Odwrócenie tendencji ekonomicznych wiążących się z wiekiem pracowników wydaje się koniecznością w obliczu zachodzących przemian społeczno-demograficznych.

Prognozowany spadek liczby osób w wieku produkcyjnym oraz dynamizacja zjawiska starzenia się ludności, prowadzić będą do nieregularnego przebiegu procesu starzenia się zasobów pracy w przyszłości⁹.

Zmniejszający się udział produktywnej części społeczeństwa pociąga za sobą liczne niekorzystne konsekwencje na rynku pracy. Wyzwania związane ze starzeniem i kurczeniem się zasobów pracy są efektem przede wszystkim wynikającym z barier przyczyniających się do niskiej partycypacji oraz zbyt wczesnego wycofywania się osób starszych z rynku pracy. Jako źródła tych barier należy wymienić zwłaszcza działania trzech, w pewnym stopniu zależnych od siebie, kategorii podmiotów, do których zalicza się: państwo – ze szczególnym uwzględnieniem systemów emerytalnych i socjalnych, przedsiębiorstwa – których polityka personalna może ograniczać możliwość zatrudniania i utrzymywania w zatrudnieniu starszych pracowników, oraz osoby starsze – a właściwie ich

⁶ Wiktorowicz J., Kolodziejczyk-Olczak I., Wieczorek I., *Fachowcy 45+, Raport z badania postaw pracodawców wobec pracowników w wieku 45+ w województwie łódzkim*. Łódź: Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, 2010, s.15.

⁷ *Obraz typowego Polaka w starszym wieku*. Warszawa: CBOS, styczeń 2010, s.1.

⁸ Wiśniewski Z., *Determinanty aktywności zawodowej ludzi starszych*. Toruń: TNOiK, 2009, s.13.

⁹ Kaczmarczyk M., Trafielek E., Aktywizacja osób w starszym wieku jako szansa na pomyślne starzenie. *Gerontologia Polska*, tom 15, 2007, nr 4, s.116.

silną motywację do wczesnej dezaktywizacji i bierną postawę w stosunku do podnoszenia kwalifikacji i zatrudnienia¹⁰.

Możliwości pełniejszego wykorzystania potencjału osób starszych są na tyle znaczące, że współczesna polityka państwa powinna uwzględnić kluczowe obszary jego kształtowania.

W tym przypadku konieczne jest eliminowanie barier sprzyjających niskiej partycypacji osób starszych w aktywnych zasobach pracy oraz zapobieganie zbyt wczesnej dezaktywizacji zawodowej¹¹.

Niekorzystne zmiany w kształtowaniu się współczynnika obciążeń demograficznych oraz mniej dynamiczny rozwój przedsiębiorstw, mają także wpływ na dochodową i wydatkową stronę budżetu państwa. Jest to istotne głównie dlatego, że omawiane ograniczenia tworzą obecnie, lub będą tworzyły w przyszłości, znaczne utrudnienie w osiągnięciu odpowiedniego poziomu wzrostu gospodarczego. Zagrożenia te stanowią bezpośrednią przesłankę do wdrażania strategii umożliwiających wyeliminowanie lub ograniczenie owych barier, ich źródeł oraz negatywnych konsekwencji społeczno-ekonomicznych.

Wydłużenia aktywności zawodowej w województwie łódzkim, podobnie jak w całej Polsce, staje się kwestią kluczową w gospodarowaniu zasobami pracy.

Sytuacja na rynku pracy w regionie łódzkim zmienia się bardzo w nieodległej perspektywie, między innymi wskutek niekorzystnych trendów demograficznych, związanych ze spadkiem liczby ludności, a także wskutek zmniejszania się zasobów pracy.

Malejące zasoby pracy mogą w przyszłości negatywnie wpłynąć zarówno na równowagę regionalnego rynku pracy poprzez wywołanie stanu deficytu siły roboczej, jak i ograniczać możliwości rozwojowe województwa.

Równoległe, wskutek malejącej liczby urodzeń, wydłużenia się ludzkiego życia i emigracji, zwłaszcza młodych osób, postępują procesy starzenia się ludności, w tym zasobów pracy. Już obecnie poważnym problemem jest wysoki udział biernych zawodowo wśród osób starszych, a zarazem niskie wskaźniki aktywności zawodowej i zatrudnienia. Tak ukształtowana sytuacja rodzi potrzebę podejmowania działań na szczeblu regionalnym, mających na celu tworzenie warunków do kontynuacji pracy osobom osiagającym wiek emerytalny poprzez działania na rzecz poprawy funkcjonowania środowiska pracy ludzi starszych.

¹⁰ Raport końcowy projektu badawczego: *Ludzie starsi na rynku pracy w województwie kujawsko-pomorskim. Tendencje rozwojowe i możliwości aktywizacji*. Toruń, 2009, s. 9.

¹¹ Góra M., *Dezaktywizacja zawodowa osób ubezpieczonych w ZUS w nowym systemie. W: Dezaktywizacja osób w wieku okołomerytalnym. Raport z badań*. Warszawa: Departament Analiz Ekonomicznych i Prognoz, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, 2008, s. 72–73.

Literatura

- Góra M., Dezaktywizacja zawodowa osób ubezpieczonych w ZUS w nowym systemie. W: *Dezaktywizacja osób w wieku okołomerytalnym. Raport z badań*. Warszawa: Departament Analiz Ekonomicznych i Prognoz, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, 2008.
- Kaczmarczyk M., Trafielek E., Aktywizacja osób w starszym wieku jako szansa na pomysne starzenie. *Gerontologia Polska*, tom 15, 2007, nr 4.
- Obraz typowego Polaka w starszym wieku*. Warszawa: CBOS, styczeń 2010.
- Raport końcowy projektu badawczego: *Ludzie starsi na rynku pracy w województwie kujawsko-pomorskim. Tendencje rozwojowe i możliwości aktywizacji*. Toruń, 2009.
- Regionalny Plan Działań na rzecz zatrudnienia w województwie łódzkim*. Łódź: Wojewódzki Urząd Pracy w Łodzi, 2008.
- Schimanek T., *Społeczne uwarunkowania i konsekwencje niskiej aktywności zawodowej osób 50+ oraz rozwiązania służące jej zwiększaniu Aktywizacja zawodowa osób 50+ i zarządzanie wiekiem. Informacje użyteczne dla instytucji rynku pracy*. Warszawa: Akademia Rozwoju Filantropii w Polsce, 2010.
- Wiktorowicz J., Kolodziejczyk-Olczak I., Wieczorek I., *Fachowcy 45+, Raport z badania postaw pracodawców wobec pracowników w wieku 45+ w województwie łódzkim*. Łódź: Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, 2010.
- Wiśniewski Z., *Determinanty aktywności zawodowej ludzi starszych*. Toruń: TNOiK, 2009. ISBN 9788372854865
- Wiśniewski Z., *Zarządzanie wiekiem w organizacjach wobec procesów starzenia się ludności*. Toruń: TNOiK, 2009. ISBN 9788372854872

Akty prawne:

- Uchwała nr 137 Rady Ministrów z dnia 24 sierpnia 2012 roku w sprawie ustanowienia Rządowego Programu na rzecz Aktywności Społecznej Osób Starszych na lata 2012–2013*, Załącznik do uchwały: Rządowy Program na rzecz Aktywności Społecznej Osób Starszych na lata 2012–2013.

**METODA 6 KAPELUSZY
NA TLE INNYCH METOD HEURYSTYCZNYCH**

Małgorzata Kowalska

*Lepiej nie czytać nic i zaryzykować powtórne odkrycie Ameryki,
niż wiedzieć tyle, że nie można wymyślić już nic samemu.*
Edward de Bono, *Jak stosować myślenie lateralne*

Abstrakt: Myślenie logiczne, zwane także analitycznym lub dyskursywnym, podlega ograniczeniom i niejednokrotnie zawodzi wobec złożoności nieustannie zmieniającego się świata. Alternatywą dla niego jest myślenie lateralne, odsłaniające nowe horyzonty i twórcze idee. Termin ten został wprowadzony przez Edwarda de Bono w roku 1967, w jednej z jego książek i oznacza myślenie kreatywne, wykorzystujące różne akty pobudzania umysłu (ucieczka, działanie bodźców, odwracanie uwagi) w celu generowania nowych pomysłów. Wykształcenie umiejętności takiego myślenia nie jest trudne, wymaga jednak systematycznych ćwiczeń umysłowych. Pomocą w tym zakresie mogą służyć specjalne metody i techniki. Jedną z nich jest metoda sześciu myślowych kapeluszy, która bazuje na założeniu, że ludzki mózg analizuje dany problem w wielu różnych kategoriach. W każdej z tych kategorii mózg identyfikuje i prowadzi do świadomej myśli jedynie pewne aspekty rozważanego zagadnienia (np. emocje, fakty, pesymistyczne wizje, pozytywne aspekty), co pozwala na uporządkowanie procesu myślenia, a tym samym opracowanie najbardziej efektywnej taktyki rozwiązania problemu. Artykuł prezentuje główne założenia metody sześciu kapeluszy i kontrastuje ją z trzema innymi metodami heurystycznymi: tradycyjną burzą mózgów, metodą morfologiczną oraz analizą SWOT.

Słowa kluczowe: De Bono Edward (1933–), metody heurystyczne, myślenie lateralne, myślenie równoległe, sześć myślowych kapeluszy, warsztaty twórcze.

JEL Classifications: A12, B49, D83, J24.

1. Wprowadzenie

Naturalną tendencją umysłu w dążeniu do rozwiązywania danego problemu jest przyjmowanie najbardziej prawdopodobnej interpretacji i działanie na jej podstawie. Analizowanie faktów, procesów i zjawisk oraz rozpatrywanie ich z punktu widzenia własnego doświadczenia i określonego kontekstu, przy założeniu istnienia pewnego zbioru granic, w obrębie których musi znajdować się rozwiązanie, to najczęstsze sposoby dochodzenia do rozwiązania, a jednocześnie znamienne przejawy myślenia logicznego (wertycznego). Takie rozumowanie, choć bez wątpienia prawidłowe i ułatwiające pojmowanie otaczającego świata, może jednak nie gwarantować sukcesów w rozwiązywaniu problemów, a co gorsza ograniczać kreatywność i zdolność do generowania nowych pomysłów¹.

Alternatywą dla myślenia wertycznego jest *myślenie lateralne* (ang. *lateral thinking*) zwane też *myśleniem równoległym* czy *myśleniem w bok*². To dzięki niemu możliwe jest rozwiązywanie problemów i poszukiwanie nowych sposobów postrzegania świata³. Tak jak dla myślenia logicznego cechą charakterystyczną jest rozkładanie zjawisk i przedmiotów na czynniki pierwsze, a następnie klasyfikowanie ich, tak determinantem myślenia lateralnego jest poszukiwanie związków między nimi, nawet jeśli wydają się z pozoru ze sobą sprzeczne. Ten typ rozumowania nie przyjmuje, tak jak myślenie logiczne, ściśle określonego kierunku. Posługując się logiką człowiek zawsze zmierza do znalezienia ostatecznego rozwiązania, a po jego wskazaniu z reguły nie odczuwa już potrzeby poszukiwania lepszej drogi. Myślenie lateralne wymyka się takiemu uproszczeniu, bowiem zakłada odchodzenie od danego problemu na rzecz innego, w celu rozwiązania tego pierwszego⁴. Osoba myśląca lateralnie nie stara się więc wyjaśniać i nadawać znaczenia swoim obserwacjom od razu, nie rozpatruje ich w określonym kontekście i nie generuje pomysłów na siłę. Dla niej „żaden sposób postrzegania spraw nie jest tak niewzruszony, by nie można go poddać ponownemu rozważeniu, a żaden sposób działania nie jest tak dobry, by nie można go usprawnić”⁵.

Wykorzystywanie myślenia lateralnego przydatne jest przede wszystkim wówczas, gdy myślenie wertyczne zawodzi, gdy rozwiązywanie problemu

¹ De Bono E., *Myślenie lateralne. Idee na przekór schematom*. tl. C. Welsyng, Gliwice: Wydawnictwo Helion, 2008, s. 109.

² Tenże, *Myślenie równoległe*. tl. K. Dmoch, Warszawa: Prima, 1998, s. 9–11; Tenże, *Naucz się myśleć kreatywnie*. tl. M. Madaliński, Warszawa: Prima, 1998, s. 51–120.

³ Tenże, *Jak stosować myślenie lateralne. Rozwiązywanie problemów metodą pozallogiczną*. tl. M. Kowalczyk, Warszawa: Wydawnictwo Medium, 1999, s. 11.

⁴ Tenże, *Myślenie lateralne...*, s. 112–114.

⁵ Tenże, *Jak stosować myślenie lateralne...*, s. 83.

w sposób logiczny jest zbyt żmudne, bądź gdy zachodzi potrzeba znalezienia lepszego rozwiązania. Samo wykształcenie umiejętności kreatywnego myślenia nie jest trudne, wymaga jednak czasu, systematyczności i praktycznych ćwiczeń umysłowych, w zakresie czterech głównych zasad myślenia lateralnego, tj. rozpoznawania myśli dominujących, poszukiwania różnych sposobów patrzenia na rzeczy, osłabiania kontroli myślenia logicznego i wykorzystywania przypadku. W ich przyswojeniu pomocą mogą specjalne techniki generowania nowych idei⁶. Jedną z nich jest koncepcja burzy mózgów. Technika ta – metodologicznie zaliczana przez jednych badaczy do metod heurystycznych⁷, przez innych do metod problemowych (aktywizujących)⁸ – doczekała się wielu modyfikacji, np. dyskusja 66 czy brainwritting (znany również jako technika 635: 6 osób, 3 pomysły, 5 minut). Jej stosunkowo młodą odmianę stanowi także metoda sześciu kapeluszy autorstwa Edwarda de Bono – maltańskiego doktora medycyny, autorytetu w zakresie nauczania problemowego i twórcy wspomnianego już terminu *myślenie lateralne*. Metoda⁹ ta, zwana także metodą myślących kapeluszy, powstała

⁶ Np. przechodzenie od oczywistego punktu widzenia do mniej oczywistego, określanie z góry liczby możliwych rozwiązań danego problemu i rozważanie go na tyle sposobów, odwracanie zależności i związków między rzeczami, odwzorowywanie związków występujących w danej sytuacji na innej, przenoszenie uwagi na inną część problemu, unikanie sztywności słów i nazw, myślenie za pomocą obrazów, zabawa. Więcej: De Bono E., *Myślenie lateralne...*, s. 89–143.

⁷ Por. np. Tyszka T., *Analiza decyzyjna i psychologia decyzji*. Warszawa: PWN, 1986; Góralski A., *Twórcze rozwiązywanie zadań*. Warszawa: PWN, 1989; Antoszkiewicz J., *Metody heurystyczne. Twórcze rozwiązywanie problemów*. Warszawa: PWE, 1990; Martyniak Z., *Wstęp do inwentyki*. Kraków: Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej, 1997; *Prognozowanie gospodarcze. Metody i zastosowania*. Cieślak M. (red.), Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2005.

⁸ Por. np. Kupisiewicz Cz., *Dydaktyka ogólna*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Graf Punkt, 2000; Rau K., Ziętkiewicz E., *Jak aktywizować uczniów? „Burza mózgów” i inne techniki w edukacji*. Poznań: Oficyna Wydawnicza G&P, 2000; Wójcik E., *Metody aktywizujące w pedagogice grup*. Kraków: Rubikon 2000.

⁹ W piśmiennictwie naukowym spotkać można różne definicje terminów *technika badawcza* i *metoda badawcza*, por. np. Polya G., *Odkrycie matematyczne: o rozumieniu, uczeniu się i nauczaniu rozwiązywania zadań*. tl. A. Góralski, Warszawa: Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, 1975, s. 349; *Zadanie, metoda, rozwiązanie*. Góralski A. (red.), Warszawa: Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, 1977, s. 11–14; Bocheński J. M., *Współczesne metody myślenia*. Poznań: W drodze, 1992, s. 21; Kamiński S., *Nauka i metoda. Pojęcie nauki i klasyfikacja nauk*. Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL, 1992, s. 16; Sosenko K., *Problemy filozofii i metodologii nauk dla ekonomistów*. Kraków: Wydawnictwo UE, 2008, s. 146; Nowak S., *Metodologia badań społecznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2011, s. 50–58. Z prakseologicznego punktu widzenia, gdzie metodę postrzega się jako „sposób wykonywania czynu złożonego, polegający na określonym doborze i układzie jego działań składowych, a przy tym uplanowany i nadający się do wielokrotnego stosowania” (Za: Kotarbiński T., *Traktat o dobrej robocie*, Warszawa: Zakład Narodowy im. Ossolińskich, 1975, s. 79), opisywany na łamach niniejszego artykułu sposób rozwiązywania problemów należałoby zakwalifikować raczej do technik badawczych, podobnie jak jego pierwowzór – burzę mózgów. Ponieważ jednak sam de Bono w swoich licznych publikacjach system myślących kapeluszy określa mianem *metody*, również w niniejszym opracowaniu zastosowano ten termin (Zob. np. De Bono E., *Sześć kapeluszy czyli sześć sposobów myślenia*. tl. M. Patterson, Warszawa: Wydawnictwo Medium, 1996, wszędzie; Tenże, *Myślenie równoległe*. tl. Dmoch K., Warszawa: Prima, 1998,

w 1986 r. i wyrosła ze sprzeciwu wobec myślenia nieuporządkowanego, chaotycznego i skupionego na zbyt wielu aspektach jednocześnie. Ze względu na swoją uniwersalność, znalazła szerokie zastosowanie nie tylko w rozwijaniu indywidualnych zdolności interpersonalnych, ale stała się sposobem twórczego rozwiązywania problemów ekonomicznych, politycznych i społecznych. Ponieważ jest bardziej konstruktywna niż spór czy dyskusja, a do tego szybsza, z powodzeniem wykorzystuje się ją w przemyśle, administracji, szkolnictwie i medycynie.

2. Metoda sześciu myślowych kapeluszy – przesłanki i założenia

W praktyce zastosowanie metody De Bono sprowadza się do przyjęcia określonych stylów myślenia, symbolicznie reprezentowanych przez sześć kolorowych kapeluszy. Wybór kapelusza jako atrybutu metody nie jest przy tym przypadkowy. Przedmiot ten, poza desygnatem w postaci określonego nakrycia głowy, poprzez swoją etymologię (od średniowieczno-lacińskiego *capellus*, z włos. *cappello* czyli kapelusz oraz *capo* czyli głowa)¹⁰ utożsamiany jest z procesem myślenia, dostojnością, sprawowaniem ważnych funkcji, godnością i elegancją, a wreszcie – z procesem odgrywania ról¹¹. To właśnie ta ostatnia konotacja ma dla De Bono znaczenie kluczowe. Umowne wkładanie kapelusza to, w jego metodzie, świadome posługiwanie się jednym konkretnym rodzajem myślenia, przypisanym do koloru danego kapelusza i odegranie związanej z nim roli. Kolor to znak rozpoznawczy, a jednocześnie identyfikator funkcji:

- **Kapelusz biały** (skojarzenia: lekkość, błogość i czystość) oznacza neutralność i obiektywizm. Pozwala zebrać sprawdzone i udokumentowane fakty oraz przypuszczenia, zdyscyplinować i ukierunkować własny proces myślowy oraz przyjrzeć się problemowi „chłodnym okiem”, wręcz z aptekarską dokładnością, lecz bez emocjonalnego zaangażowania, argumentowania i oceny¹².
- **Kapelusz czerwony** (skojarzenia: życie, krew, złość, ciepło, ogień) oznacza emocje. Umożliwia wyrażenie emocjonalnego punktu widzenia oraz zdefiniowanie odczuć związanych z rozpatrywanym zagadnieniem.

s. 47–53; Tenże, *Z nowym myśleniem w nowe tysiąclecie*. tł. Karpiński M., Warszawa: Rebis, 2001, s. 310–311, Tenże, *Myślowa rewolucja: pozytywny podręcznik: poważna rewolucja w sympatycznej oprawie*. tł. M. Czub, Gliwice: Helion, 2010, s. 123–128; Tenże, *Mieć piękny umysł*. tł. O. Wojtaszczyk, Warszawa: Wydawnictwo Studia EMKA, 2009, s. 93–110).

¹⁰ Por. Brückner A., *Słownik etymologiczny języka polskiego*. Warszawa: Wiedza Powszechna, 1970, s. 217; Boryś W., *Słownik etymologiczny języka polskiego*. Kraków: Wydawnictwo Literackie, 2005, s. 221.

¹¹ Zjawisko odgrywania ról czy zmiany poglądów doskonale oddają funkcjonujące w wielu nowożytnych językach obcych zwroty idiomatyczne, skonstruowane właśnie ze słowem *kapelusz*, np. franc. *remettre son chapeau* (na nowo włożyć kapelusz), ang. *be wearing somebody's hat* (nosić czyjś kapelusz), niem. *den Hut wechseln* (zmienić kapelusz).

¹² De Bono E., *Sześć kapeluszy...*, s. 31–50.

Daje także szansę na wyartykułowanie przeczuć i intuicji, bez konieczności logicznego ich uzasadniania¹³.

- **Kapelusz czarny** (skojarzenia: zło, otchłań, śmierć) oznacza negatywne aspekty danego zagadnienia. Pozwala na formułowanie ocen krytycznych oraz wskazywanie błędów, niezgodności, wad, usterek i zagrożeń rozpatrywanych z logicznego punktu widzenia, z uwzględnieniem dotychczasowych doświadczeń, przyjętych systemów wiedzy i obszarów zastosowań. Myślenie na tym etapie to jednak jeszcze nie rozwiązywanie problemów, a jedynie ich sygnalizowanie poprzez podawanie logicznych i istotnych argumentów¹⁴.
- **Kapelusz żółty** (skojarzenia: słońce, złoto, jasność, optymizm) oznacza pozytywne myślenie, a więc poszukiwanie wartości i korzyści proponowanych rozwiązań, tworzenie wizji, snucie marzeń i wyrażanie nadziei wraz z ich logicznym uzasadnianiem¹⁵.
- **Kapelusz zielony** (skojarzenia: życie, młodość, natura, nadzieja, wolność) oznacza kreatywność i tworzenie nowych pomysłów, także alternatywnych, czyli wykraczających poza ramy oczywistych rozwiązań. Myślenie spod tego kapelusza zamiast oceny posługuje się pojęciem *richu*. Jest to kategoria odnosząca się do aktywności. Na tym etapie jeden pomysł staje się początkiem następnego, a ten kolejnego i tak aż do wygenerowania jak największej liczby pomysłów i momentu stworzenia nowej koncepcji. Ważną częścią myślenia w zielonym kapeluszu jest prowokacja i jedna z technik jej wywoływania – wykorzystywanie przypadkowego wyrazu do wykreowania pomysłów, które w zwyczajnych okolicznościach nie przyszłyby do głowy¹⁶.
- **Kapelusz niebieski** (skojarzenia: niebo, morze, przestrzeń) oznacza kontrolowanie i organizowanie procesu myślenia, a także decydowanie o użytkowaniu innych kapeluszy. Osoba myśląca w ramach niebieskiego kapelusza monitoruje proces myślenia, poddaje pod dyskusję szczegółowe aspekty badanego zjawiska, definiuje problemy i nadaje kształt pytaniom, a także formułuje wnioski i podsumowania¹⁷.

Stosowanie metody De Bono to zatem nic innego, jak wybór jednego z kapeluszy i jego zmiana na inny, jeśli w trakcie dyskusji zajdzie taka potrzeba. By ten prosty sposób pobudzania kreatywności przyniósł jak najbardziej wymierne efekty, pamiętać należy jednak o kilku następujących zasadach:

1. Niebieski kapelusz odgrywa rolę dyrygenta i to od niego rozpoczynać należy organizowanie programu rozwiązywania problemu.

¹³ Tamże, s. 51–72.

¹⁴ Tamże, s. 73–98.

¹⁵ Tamże, s. 99–119.

¹⁶ Tamże, s. 120–149.

¹⁷ Tamże, s. 150–171.

2. To, jaki kapelusz będzie wykorzystany w kolejnym etapie, zależy od specyfiki i okoliczności rozpatrywanego zagadnienia:
 - Jeśli problem wzbudza duże emocje, należy rozpocząć od kapelusza czerwonego, a następnie przejść do białego.
 - Jeśli problem nie wzbudza emocji, należy „włożyć” kapelusz biały. Po zebraniu obiektywnych informacji, „założyć” kapelusz zielony i poszukać możliwych rozwiązań problemu. Każdy pomysł należy poddać następnie ocenie w żółtym, a kolejno – w czerwonym kapeluszu. W wyniku tej oceny należy dokonać wyboru ostatecznego rozwiązania/rozwiązań i poddać je ocenie końcowej w czarnym kapeluszu, a na koniec jeszcze raz przywołać czerwony kapelusz, by ocenić efekt trudu.
3. Każdy z kapeluszy może być stosowany wiele razy.
4. Po żółtym kapeluszu należy stosować czarny do wskazania słabych punktów pomysłu.
5. Czarnego kapelusza można używać na dwa sposoby: do szczegółowego omówienia mankamentów pomysłu (wówczas w zielonym kapeluszu należy je usunąć) oraz do jego całościowej oceny.
6. Do końcowej weryfikacji wygenerowanego rozwiązania należy wykorzystać czarny kapelusz, a po nim czerwony, by ocenić, jakie emocje ono wywołuje.

System sześciu kapeluszy, ze względu na swą prostotę i odwoływanie się do skojarzeń, możliwy jest do zastosowania zarówno w pracy indywidualnej, jak i grupowej. Wprowadzając go do pracy własnej, w procesie myślowym warto uwzględnić kolejne fazy rozwiązywania problemu, tj. w różnych kapeluszach. Grupę dyskutantów można podzielić na zespoły, a tym przypisać określone rodzaje myślenia (kapelusze), bądź zachęcić każdego z nich do uczestnictwa w kolejnych etapach dochodzenia do rozwiązania. Bez względu na sposób wykorzystania metody, w trakcie odgrywania konkretnej roli należy pamiętać jednak o używaniu kolorów kapeluszy a nie ich funkcji¹⁸.

3. Metoda De Bono a inne metody heurystyczne

Mimo że metoda sześciu kapeluszy stanowi stosunkowo nową formę rozwijania zdolności interpersonalnych, nasuwa ona bezpośrednie skojarzenia z innymi metodami czy technikami heurystycznymi¹⁹, rozwijanymi już od lat 40. XX wieku, a zwłaszcza wspomnianą już burzą mózgów oraz metodą morfologiczną.

¹⁸ Tamże, s. 29.

¹⁹ *Metody heurystyczne* – kierunek dociekań sprzyjający odkrywaniu rozwiązań zadań praktycznych i poznawczych, wykorzystujący jako narzędzia badawcze wyobraźnię, intuicję i fantazję. Por. Góralski A., dz. cyt., s. 63; Penc J., *Leksykon biznesu*, Warszawa: Placet, 1997, s. 148.

Pierwszą z nich z metodą De Bono łączy m.in. holistyczne traktowanie zjawisk, wychodzenie poza utarte i znane schematy myślowe, generowanie wielu rozwiązań w krótkim czasie, operowanie asocjacjami, czy wreszcie pewna etapowość postępowania badawczego: „produkowanie” pomysłów, a następnie ich analiza i wartościowanie. Dwufazowość, a więc powstrzymywanie się od krytyki na etapie generowania pomysłów i przesunięcie oceny do odrębnej fazy (tzw. odroczone wartościowanie), jest podstawową zasadą metodyczną tradycyjnej burzy mózgów²⁰. Znanych jest jednak wiele modyfikacji tej metody, które negują tę rozłączność. Jedną z nich jest burza mózgów z jednoczesnym ocenianiem, którą stosuje się w celu przyspieszenia znajdowania oczekiwanego rozwiązania. W tej formie dyskusji tworzy się dwa odrębne zespoły: twórczy i oceniający. Ocena dokonywana przez drugiego z wymienionych zespołów pozwala na wyodrębnienie elementów składowych problemu wymagających dodatkowych przemyśleń oraz wskazanie propozycji pomysłów potrzebujących uzupełnień czy modyfikacji²¹. Ta częściowa ocena jest pewnym punktem wspólnym dla burzy mózgów i metody sześciu kapeluszy. Również cel ostatecznej oceny pomysłów w obu metodach wydaje się zbieżny: wybór najbardziej trafnego rozwiązania i stworzenie najlepszego scenariusza postępowania. Tak jak w metodzie De Bono, uczestnicy grupy mogą posługiwać się różnymi rodzajami myślenia, tak w zmodyfikowanej wersji burzy mózgów zespół oceniający może brać czynny udział w pracach zespołu twórczego (wrywkowo). Wywołuje to skojarzenie z myśleniem w kategoriach czarnego kapelusza. O ile jednak w burzy mózgów podczas rozwiązywania problemów do głosu mogą dojść stare przyzwyczajenia i asekuranctwo, przejawiające się m.in. we wprowadzaniu przez uczestników dyskusji złośliwych form krytyki, sprzeciwie wobec anonimowości zgłaszanych pomysłów czy przyjmowaniu biernej postawy w ich formułowaniu, o tyle oddzielenie czynników emocjonalnych od logiczno-negatywnych oraz przedstawianie poglądów z punktu widzenia odrywanej roli w metodzie sześciu kapeluszy pozwala na uniknięcie tego typu pułapek. Pokrewieństwo obu metod wydaje się niemniej na tyle duże, że metodę sześciu kapeluszy uznać można za pewną metodyczną modyfikację burzy mózgów z jednoczesnym ocenianiem, a ściślej - wzbogacenie jej o pewne nowe aspekty.

Metodę zaproponowaną przez De Bono postrzegać można także jako pewną pochodną metody morfologicznej. Obie z wymienionych mają na celu przełamywanie barier inercji i zacofania w dochodzeniu do nowych rozwiązań oraz koncentrowanie myśli na wielu aspektach badanego zjawiska, procesu czy obiektu. Analiza morfologiczna – identycznie jak metoda kapeluszy – zakłada rozpatrywanie danego problemu z różnych perspektyw, co w konsekwencji prowadzi nie tylko do stworzenia bogatego zbioru potencjalnych rozwiązań, ale

²⁰ Por. Antoszkiewicz J., dz. cyt., s.141–154; Maryniak Z., dz. cyt., s. 43–46.

²¹ Antoszkiewicz J., dz. cyt., s. 157.

zapewnia całościowy obraz przedmiotu badań²². Proces dochodzenia do ostatecznego rozwiązania i tu odbywa się etapowo. W pierwszym etapie badacz zobligowany jest do systematycznego penetrowania danej dziedziny oraz jasnego i jednoznacznego sformułowania problemu z uwzględnieniem jego zakresów i granic rozpatrywania. Etap drugi zakłada swoistą dekompozycję czy segmentację badanego problemu, a więc wyodrębnienie jego szczegółowych zagadnień i poszukiwanie wszystkich możliwych ich rozwiązań. Celem drugiego etapu jest wyłonienie pomysłów realnych, nierealnych, wymagających dodatkowych przemyśleń i możliwych do realizacji natychmiast. Zwieńczeniem procedury jest synteza (etap trzeci), a więc świadome łączenie wygenerowanych pomysłów w nową wartość, tj. zestawienie zawierające wszystkie możliwe kombinacje rozwiązań (tzw. skrzynka morfologiczna)²³. Działania charakterystyczne dla etapów drugiego i trzeciego analizy morfologicznej przypominają myślenie w kategoriach zielonego i niebieskiego kapelusza. Ocena zaproponowanych rozwiązań pod względem ich wartości i prawdopodobieństwa zastosowania dokonywana na koniec analizy morfologicznej, wywołuje z kolei skojarzenia z procesem weryfikacji możliwości praktycznego wykorzystania pomysłu, jaka ma miejsce podczas myślenia w czarnym kapeluszu. Najbardziej istotną cechą odróżniającą metodę morfologiczną od metody De Bono, jest jednoczesne rozpatrywanie poszczególnych aspektów danego problemu i określanie zakresów i granic jego rozwiązania, oraz stosowanie zasady odroczonego wartościowania w trakcie operacji łączenia pomysłów w możliwe kombinacje. O pokrewieństwie obu metod świadczą z kolei: tworzenie szeregu hipotetycznych rozwiązań oraz posługiwanie się w cyklu generowania nowych pomysłów m.in. systematycznym wylizaniem, losowym błędzeniem i prawdopodobieństwem²⁴. Ponieważ jednak metoda sześciu kapeluszy nie zakłada utworzenia wszystkich kombinacji²⁵ otrzymanych pomysłów (tzw. iloczynów morfologicznych, z których każdy stanowi potencjalne rozwiązanie problemu), a jedynie skonstruowanie mentalnej mapy badanego przedmiotu, a następnie wybór najlepszej drogi postępowania, można traktować ją jako swoiste zawężenie analizy morfologicznej²⁶.

Ostatnim metodologicznym instrumentem, pozwalającym na uzyskanie całościowej charakterystyki sytuacji i przebiegiem zbliżonym do metody sześciu

²² Tamże, s. 225–226.

²³ *Zadanie, metoda, rozwiązanie...*, s. 80–83; Maryniak Z., dz. cyt., s. 54–58.

²⁴ Antoszkiewicz J., dz. cyt., s. 229.

²⁵ Dla potrzeb ich tworzenia wykorzystuje się znany w kombinatoryce mechanizm permutacji. *Permutacja* to każdy ciąg utworzony ze wszystkich elementów danego zbioru, obliczany według wzoru: $P_n = n!$, gdzie n stanowi liczbę naturalną, pomysł, element składowy, rozwiązanie cząstkowe. Np. $P_3 = 3! = 1 \cdot 2 \cdot 3 = 6$. Zob. np. *Permutacje, czyli przestawianie* [on-line]. Wrocławski portal matematyczny [Dostęp 31.01.2014]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.matematyka.wroc.pl/book/permutacje-czyli-przestawianie>.

²⁶ *Zadanie, metoda, rozwiązanie...*, s. 83.

kapeluszy, jest analiza SWOT²⁷. Rozwinięta w latach 60. XX wieku dla potrzeb badania stanu i perspektyw rozwoju organizacji, zaliczana jest przez jednych badaczy do podstawowych narzędzi diagnozy strategicznej²⁸, przez innych – do heurystycznych technik analitycznych²⁹. Podobnie jak metoda sześciu kapeluszy służy porządkowaniu, przy czym nie jak u De Bono procesu myślenia, lecz informacji na temat poprzedniego, obecnego oraz przyszłego miejsca organizacji, na tle oddziałujących na nią czynników. Postępowanie metodologiczne zakłada przeprowadzenie czteroetapowego procesu analizy, tj. wskazanie mocnych i słabych stron organizacji, identyfikację zagrożeń stwarzanych przez otoczenie oraz poszukiwanie szans rozwoju³⁰. Efektem ostatecznym analizy SWOT jest sporządzenie syntezy, która wytycza strategiczne cele organizacji. Skrzyżowanie poszczególnych kategorii SWOT to nic innego, jak wyodrębnienie dwóch podziałów: pozytywnego (mocne strony i szanse) i negatywnego (słabe strony i zagrożenia), a więc – przenosząc to na poziom metody De Bono – myślenie (choć niekoniecznie kreatywne) w żółtym i czarnym kapeluszu. Sumowanie szans i zagrożeń oraz mocnych i słabych stron, a co za tym idzie wytyczanie na tej podstawie możliwych, dopuszczalnych i wykonalnych strategii, to z kolei nic innego jak wnioskowanie w niebieskim kapeluszu. Mimo że analizę SWOT trudno uznać za metodę twórczego rozwiązywania problemów, choćby z uwagi na brak fazy generowania nowych rozwiązań, nasuwa ona pewne skojarzenia z metodą De Bono, którą w tym kontekście postrzegać należy jako uzupełnienie jej koncepcji.

4. Przykład zastosowania metody sześciu kapeluszy

Poniżej zaprezentowano przykład rozwiązania prostej sytuacji problemowej z wykorzystaniem metody sześciu kapeluszy. Poglądy odnoszące się do różnych

²⁷ Akronim od pierwszych liter angielskich terminów: *strengths* (mocne strony), *weaknesses* (słabe strony), *opportunities* (szanse), *threats* (zagrożenia).

²⁸ Por. np. Gierszewska G., Romanowska M., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*. Warszawa: PWE, 2009; Oblój K., *Strategia organizacji: w poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*. Warszawa: PWE, 2007; Ryan R. K. C., *Rozwój zdolności przywódczych*. tl. M. Patkaniowski, Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer Business, 2010.

²⁹ Por. np. Pszczołowski T., *Zasady sprawnego działania: wstęp do prakseologii*. Warszawa: Wiedza Powszechna, 1982; Mikołajczyk Z., *Techniki organizatorskie w rozwiązywaniu problemów zarządzania*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 1995; Martyniak Z., *Metody organizowania procesów pracy*. Warszawa: PWE, 1996; *Metody i techniki organizatorskie*. Skalik J. (red.), Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, 2001.

³⁰ Por. Steinmann H., Schreyogg G., *Zarządzanie. Podstawy kierowania przedsiębiorstwem. Koncepcje, funkcje, przykłady*. Wrocław: Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, 1995, s. 139–141; Niestrój R., *Zarządzanie marketingiem. Aspekty strategiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 1996, s. 120–125; Krupski R., *Zarządzanie strategiczne. Koncepcje, metody*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, 1999, s. 55–63.

stylów myślenia zobrazowano za pomocą specjalnie przygotowanej mapy myśli (w bezpłatnym programie FreeMind).

Opis sytuacji: Jedna z placówek kształcenia boryka się z problemem niewielkiego udziału swoich pracowników naukowych w projektach międzynarodowych. Chodzi głównie o niechętny stosunek kadry do wyjazdów zagranicznych (stypendia, wykłady gościnne) oraz ubiegania się o fundusze z zewnętrznych źródeł finansowania. Skutkuje to m.in. koniecznością finansowania badań ze środków własnych jednostki, a pośrednio obniżeniem jej kategorii w parametryzacji Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Problem: W jaki sposób zmienić tę niekorzystną sytuację?

Uczestnicy grupy: 6 pracowników jednostki (2 pracowników administracyjnych, 4 nauczycieli akademickich, w tym 1 ze stopniem magistra, 2 ze stopniem doktora, 1 ze stopniem doktora habilitowanego).

Technika: dyskusja sterowana, zakładająca posługiwanie określonymi stylami myślenia (kapeluszem) w kolejności narzuconej przez prowadzącego dyskusję

Mentalna mapa sytuacji – dyskusja i jej efekty: zob. rys. 1. (aneks)

Etapy wdrażania rezultatów procesu myślenia (wybór rozwiązań):

Etap 1:

Zorganizowanie spotkania z osobami biorącymi udział w projektach zagranicznych. Skonsultowanie z przedstawicielami Działu Nauki i Punktów Kontaktowych UE dotychczas złożonych wniosków pod kątem popełnionych błędów. Zobligowanie pracowników do uczestnictwa w kursie języka angielskiego (na uczelni bądź poza nią) oraz w szkoleniu z zakresu przygotowywania dokumentacji aplikacyjnej.

Etap 2:

Powołanie osoby, która będzie monitorowała ofertę wyjazdową od nowego roku akademickiego. Zapoznanie pracowników z ofertą programów i projektów na nowy rok akademicki. Przygotowanie 2 wniosków zespołowych ze wskazaniem zakresu odpowiedzialności każdego z członków zespołu w najbliższych konkursach Narodowego Centrum Badań i Rozwoju.

Etap 3:

Odciążenie osób, które wypełniają najwięcej obowiązków i realizują najwięcej godzin zajęć dydaktycznych. Zobligowanie każdego pracownika do 1 wyjazdu zagranicznego raz na 2 lata.

5. Podsumowanie

Mimo postępu technologicznego i różnych form edukacji, współczesny świat wciąż odczuwa deficyt kreatywności. Trudno się temu dziwić, skoro od wieków logika uznawana jest za najbardziej efektywny sposób postępowania rozumowego. Ten tradycyjny styl myślenia, charakteryzujący się dokonywaniem osądów i ich odrzucaniem, definiowaniem i kategoryzowaniem, indukowaniem i dedukowaniem, w wielu sytuacjach jednak zawodzi, bowiem wyklucza istotne aspekty postrzegania świata.

Konkretną alternatywę dla tradycyjnego sporu konfrontacyjnego stanowi myślenie równoległe. Polega ono na rzetelnej eksploracji danego tematu i „układaniu” pojawiających się w związku z nim pomysłów jeden obok drugiego (stąd synonimiczny termin *myślenie w bok*), bez formułowania sądów w kategoriach prawda/fałsz. Na tej idei bazuje także omówiona w niniejszym artykule metoda sześciu kapeluszy. Myślenie równoległe jest w niej wykorzystywane na trzy różne sposoby:

1. po wyborze danego stylu myślenia (koloru kapelusza) każdy uczestnik grupy myśli równoległe, tzn. koncentruje się na tym samym aspekcie danego zagadnienia, nie zaś na sposobie myślenia pozostałych osób;
2. odmienne poglądy, choćby najbardziej kontrowersyjne i sprzeczne, nie są negowane i odrzucane a priori, lecz przedstawiane „obok siebie” do późniejszego rozpatrzenia;
3. kapelusze wytyczają równoległe kierunki traktowania tematu, tj. umożliwiają myślenie w komplementarnych kategoriach (pary kapeluszy: biały i czerwony, żółty i czarny, zielony i niebieski)³¹.

Główną zaletą rozwiązywania problemów metodą sześciu kapeluszy jest odgrywanie ról. Pozwala to na szczerość wypowiedzi i formułowanie poglądów przewidzianych w ramach określonego rodzaju myślenia, nie zaś tych będących tylko wynikiem okoliczności czy społecznych konwenansów. Niewątpliwym atutem metody jest także ukierunkowanie czy porządkowanie pracy nad danym zagadnieniem oraz generowanie dużej liczby pomysłów w krótkim czasie³².

Zastanawiając się nad wdrożeniem metody sześciu kapeluszy do rozwiązywania problemów warto pamiętać, że o ile doskonale nadaje się ona do kształtowania umiejętności twórczej pracy w grupie lub poprawy atmosfery wśród jej członków, bo nie wymaga ponoszenia znacznych nakładów finansowych czy zatrudniania specjalisty od technik organizatorskich, to jej zastosowanie może być skuteczne tylko wówczas, gdy:

³¹ Por. De Bono E., *Myślenie równoległe...*, s. 53.

³² Dowiedziono, że zastosowanie metody skraca czas przewidziany na prowadzenie dyskusji o 75%. Tamże, s. 50.

- problem jest poprawnie i jasno sformułowany;
- poziom trudności problemu dostosowany jest do uczestników grupy (jej członkowie muszą być merytorycznie przygotowani, tj. posiadać odpowiednią wiedzę bądź umiejętności);
- możliwych jest kilka rozwiązań danego problemu;
- uczestnicy grupy nie przejawiają postawy sugerowania się poglądami innych i nie myślą powierzchwno, a więc nie skłaniają się do najprostszych i najbardziej oczywistych rozwiązań;
- uczestnicy są skoncentrowani (dzwoniące telefony, wykonywana w między czasie praca dekoncentrują) i wypoczęci (późna pora dnia, koniec tygodnia obniżają efektywność).

Mimo że zastosowanie metody De Bono może nie przynieść natychmiastowych rezultatów, warto podjąć trud nauki unikania tendencyjności i monotonii w rozwiązywaniu problemów. Być może warto uczyć jej także przyszłych adeptów takich kierunków kształcenia, jak zarządzanie czy psychologia w biznesie, by w przyszłości posiadali oni nie tylko wiedzę teoretyczną i odpowiednie umiejętności, jak prowadzić firmę i kreować jej wizerunek, ale także jak zarządzać zasobami ludzkimi w sytuacjach kryzysowych oraz jak kreatywnie wykorzystywać ich potencjał.

Literatura

- Antoszkiewicz J., *Metody heurystyczne. Twórcze rozwiązywanie problemów*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, 1990. ISBN 83-208-0784-0.
- Bocheński J. M., *Współczesne metody myślenia*. Poznań: W drodze, 1992. ISBN 83-7033-121-1.
- Boryś W., *Słownik etymologiczny języka polskiego*. Kraków: Wydawnictwo Literackie, 2005. ISBN 83-08-03648-1.
- Brückner A., *Słownik etymologiczny języka polskiego*. Warszawa: Wiedza Powszechna, 1970.
- De Bono E., *Jak stosować myślenie lateralne. Rozwiązywanie problemów metodą pozalogiczną*. tl. M. Kowalczyk, Warszawa: Wydawnictwo Medium, 1999. ISBN 83-87863-33-5.
- De Bono E., *Mieć piękny umysł*. tl. O. Wojtaszczyk, Warszawa: Wydawnictwo Studia EMKA, 2009. ISBN 978-83-88607-89-9.
- De Bono E., *Myślenie lateralne. Idee na przekór schematom*. tl. C. Welsyng, Gliwice: Wydawnictwo Helion, 2008. ISBN 978-83-24613-82-3
- De Bono E., *Myślenie równoległe*. tl. K. Dmoch, Warszawa: Prima, 1998. ISBN 83-7186-049-8.
- De Bono E., *Myślowa rewolucja: pozytywny podręcznik: poważna rewolucja w sympatycznej oprawie*. tl. M. Czub, Gliwice: Wydawnictwo Helion, 2010. ISBN 978-83-246-2099-9.
- De Bono E., *Naucz się myśleć kreatywnie*. tl. M. Madaliński, Warszawa: Prima, 1998. ISBN 83-7186-044-7.

- De Bono E., *Sześć kapeluszy czyli sześć sposobów myślenia*. tl. M. Patterson, Warszawa: Wydawnictwo Medium, 1996. ISBN 83-86755-42-3.
- De Bono E., *Z nowym myśleniem w nowe tysiąclecie*. tl. M. Karpiński, Warszawa: Dom Wydawniczy Rebis, 2001. ISBN 83-7120-978-9.
- Gierszewska G., Romanowska M., *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2009. ISBN 978-83-208-1824-6.
- Góralski A., *Twórcze rozwiązywanie zadań*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 1989. ISBN 83-01-09260-2.
- Kamiński S., *Nauka i metoda. Pojęcie nauki i klasyfikacja nauk*. Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL, 1992. ISBN 83-85291-40-7.
- Kotarbiński T., *Traktat o dobrej robocie*. Warszawa: Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo, 1975.
- Krupski R., *Zarządzanie strategiczne. Koncepcje, metody*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, 1999. ISBN 83-7011-313-3.
- Kupisiewicz Cz., *Dydaktyka ogólna*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Graf Punkt, 2000. ISBN 83-87988-57-X.
- Martyniak Z., *Metody organizowania procesów pracy*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, 1996. ISBN 83-208-1013-2.
- Martyniak Z., *Wstęp do inwentyki*. Kraków: Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej, 1997. ISBN 3-87239-13-5.
- Metody i techniki organizatorskie*. Skalik J. (red.), Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, 2001. ISBN 83-7011-512-8.
- Mikołajczyk Z., *Techniki organizatorskie w rozwiązywaniu problemów zarządzania*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 1995. ISBN 83-01-11021-X.
- Niestrój R., *Zarządzanie marketingiem. Aspekty strategiczne*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 1996. ISBN 83-01-12017-7.
- Nowak S., *Metodologia badań społecznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2011. ISBN 978-83-01-14999-4.
- Oblój K., *Strategia organizacji: w poszukiwaniu trwałej przewagi konkurencyjnej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2007. ISBN 83-208-1633-5.
- Penc J., *Leksykon biznesu*. Warszawa: Placet, 1997. ISBN 83-85428-20-8.
- Polya G., *Odkrycie matematyczne: o rozumieniu, uczeniu się i nauczaniu rozwiązywania zadań*. tl. A. Góralski, Warszawa: Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, 1975.
- Prognozowanie gospodarcze. Metody i zastosowania*. Cieślak M. (red.), Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2005. ISBN 83-01-14421-1.
- Pszczółowski T., *Zasady sprawnego działania: wstęp do prakseologii*. Warszawa: Wiedza Powszechna, 1982. ISBN 83-214-0246-1.
- Rau K., Ziętkiewicz E., *Jak aktywizować uczniów? „Burza mózgów” i inne techniki w edukacji*. Poznań: Oficyna Wydawnicza G&P, 2000. ISBN 83-72-72023-1.
- Ryan R. K. C., *Rozwój zdolności przywódczych*. tl. M. Patkaniowski, Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer Business, 2010. ISBN 978-83-264-0389-7.
- Sosenko K., *Problemy filozofii i metodologii nauk dla ekonomistów*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, 2008. ISBN 978-83-7252-401-0.
- Steinmann H., Schreyogg G., *Zarządzanie. Podstawy kierowania przedsiębiorstwem. Koncepcje, funkcje, przykłady*. Wrocław: Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, 1995. ISBN 83-7085-177-0.

Tyszka T., *Analiza decyzyjna i psychologia decyzji*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 1986. ISBN 83-01-05444-1.

Wójcik E., *Metody aktywizujące w pedagogice grup*. Kraków: Rubikon, 2000. ISBN 83-913275-8-2.

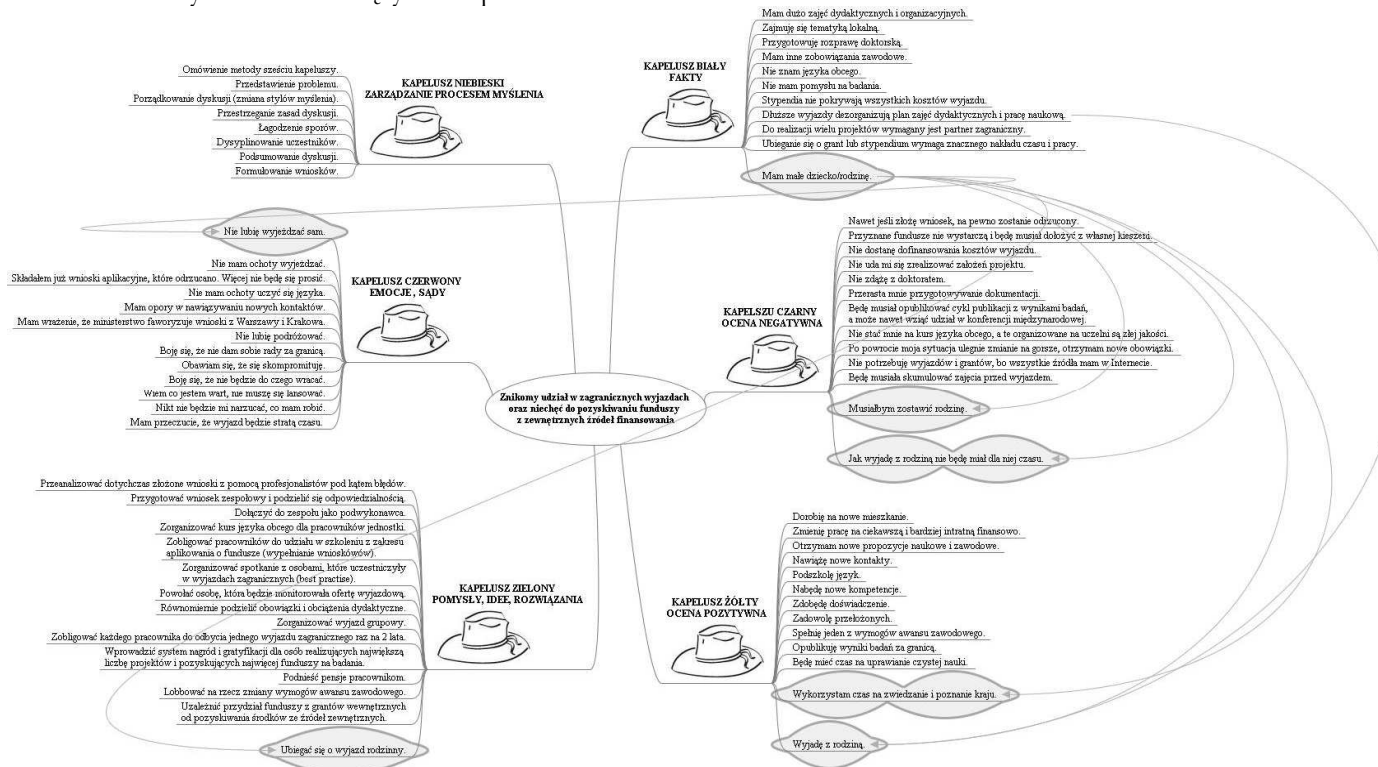
Zadanie, metoda, rozwiązanie. Góralski A. (red.), Warszawa: Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, 1977.

Źródła internetowe:

Permutacje, czyli przestawianie [on-line] Wrocławski portal matematyczny [dostęp 31.01.2014]. Dostępny w World Wide Web: <http://www.matematyka.wroc.pl/book/permutacje-czyli-przestawianie>.

ANEKS

Rysunek 1. Sześć wymiarów rozwiązywania problemu



Źródło: Opracowanie własne (Dla zachowania czytelności mapy, zaznaczono na niej jedynie przykładowy spłot poglądów, pojawiających się podczas myślenia w różnych kategoriach (kapeluszach).

WYMIANA INFORMACJI W UE
A PRZECIWDZIAŁANIE UNIKANIU OPODATKOWANIA

Robert Draba

Abstrakt: Niniejszy artykuł przedstawia ocenę wybranych przepisów prawnych UE regulujących wymianę informacji pomiędzy państwami członkowskimi w celu zapobieganiu unikania opodatkowania. Podstawowym narzędziem mającym zapobiegać unikaniu opodatkowania na terytorium UE miała stać się wymiana informacji pomiędzy państwami członkowskimi oraz pomiędzy państwami członkowskimi, a państwami trzecimi.

Słowa kluczowe: Unia Europejska, unikanie podatków, wymiana informacji.

JEL Classifications: F38, H26, K34.

1. Wprowadzenie

Przedmiotem niniejszego artykułu jest ocena wybranych przepisów prawnych UE regulujących wymianę informacji pomiędzy państwami członkowskimi, pod kątem ich skuteczności w zapobieganiu unikania opodatkowania. Skala i skutki zjawiska ucieczki przed podatkami w ramach UE doprowadziły do podjęcia szeregu działań mających na celu jego ograniczenie. Jednym z podstawowych narzędzi mających zapobiegać unikaniu opodatkowania na terytorium UE miała stać się wymiana informacji pomiędzy państwami członkowskimi oraz pomiędzy państwami członkowskimi, a państwami trzecimi.

System wymiany informacji w UE budowany był od lat z myślą o przeciwdziałaniu oszustwom podatkowym i unikaniu podatków. Pomimo upływu blisko czterdziestu lat od wydania pierwszych zaleceń przez Radę Unii Europej-

skiej w tej sprawie, skutki wprowadzanych nowych regulacji nie przynoszą widocznych rezultatów, a media systematycznie przynoszą nowe informacje o sprawnie funkcjonujących strukturach unikania opodatkowania, nazywanego optymalizacją podatkową czy też agresywnym planowaniem podatkowym, z wykorzystaniem państw – członków UE.

Taki stan rzeczy rodzi naturalne pytania, dlaczego tworzony od wielu lat europejski system wymiany informacji nie pozwala na skuteczną walkę z unikaniem opodatkowania.

2. Skutki unikania opodatkowania w UE

Uznaje się, że jednym z głównych efektów unikania i uchylania się od podatków w ramach Unii Europejskiej w skali makroekonomicznej, jest zwiększenie poziomu deficytu i długu publicznego. W grudniu 2012 r. Komisja Europejska podawała, iż brak jest dostępnych szacunkowych danych dla Unii Europejskiej określających straty dla budżetów państw członkowskich. Punktem odniesienia dla Komisji były dane dotyczące Stanów Zjednoczonych¹, które wskazują, że straty w dochodach wynikające z przenoszenia zysków do rajów podatkowych przez międzynarodowe korporacje mogą wynosić do 60 mld USD, natomiast uchylanie się od opodatkowania przez osoby fizyczne - około 50 mld USD. Komisja uznała, że uszczuplenie dochodów może istnieć w Unii Europejskiej na podobnym poziomie². W 2013 r. Komisja Gospodarcza i Monetarna Parlamentu Europejskiego przyjęła, iż straty państw członkowskich z tego tytułu sięgają 1000 mld euro³ środków publicznych. Oznacza to, że na każdego obywatela europejskiego przypada roczny koszt około 2000 euro. Jest to kwota większa od tej, którą w ciągu roku państwa członkowskie wydatkują na opiekę zdrowotną⁴.

¹ Gravelle J. G., Tax Havens: International Tax Avoidance and Evasion. *National Tax Journal* December 2009, Vol. LXII, nr 4.

² Komisja Europejska, *Dokument Roboczy Służb Komisji, Streszczenie oceny skutków, uzupełniający Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady – Plan działania zakładający poprawę skuteczności walki z oszustwami podatkowymi i uchylaniem się od opodatkowania, Zalecenie Komisji w sprawie środków, które mają zachęcić państwa trzecie do stosowania minimalnych norm w zakresie dobrych rządów w dziedzinie opodatkowania, Zalecenie komisji w sprawie agresywnego planowania podatkowego*. Bruksela, dnia 6.12.2012, SWD(2012) 404 final, s. 4.

³ Według opinii Komisji Europejskiej szacunek ten ma wartość przybliżoną, bowiem opiera się na wielkości szarej strefy gospodarki w celu oszacowania strat podatkowych. Wyliczenie utrudnia również fakt, iż niektóre pojęcia, takie jak raje podatkowe, czy uchylanie się i unikanie od opodatkowania, rozumie się w różnoraki sposób. Komisja Europejska, *Dokument Roboczy Służb Komisji...*, s. 6 i n.

⁴ Komisja Gospodarcza i Monetarna Parlamentu Europejskiego, *Projekt sprawozdania w sprawie walki z oszustwami podatkowymi, uchylaniem się od opodatkowania i rajami podatkowymi z dnia 29.02.2013, 2012/00000(INI)*, s. 8.

Według Komisji Gospodarczej i Monetarnej Parlamentu Europejskiego, w wyniku nasilającego się zjawiska ucieczki przed podatkami następuje takie uszczuplenie dochodów publicznych, które stanowi zagrożenie dla utrzymania unijnego modelu społecznego dostarczającego do tej pory usług publicznych wysokiej jakości. Dalszy postęp tego procesu może doprowadzić do pogorszenia świadczeń publicznych i zmniejszenia funduszy na wspieranie inwestycji publicznych, wzrostu gospodarczego, zatrudnienia. Ta sytuacja może również spowodować niemożność wywiązywania się władz publicznych z zobowiązań wobec obywateli⁵. W wyniku erozji podstawy opodatkowania, następuje podniesienie stawek podatkowych w celu zapewnienia odpowiednich dochodów budżetom państw członkowskich, które mają problemy z zapewnieniem środków finansowych na służby użyteczności publicznej, redystrybucję bogactwa oraz zwalczanie ubóstwa⁶. Możliwość unikania i uchylania się od opodatkowania powoduje, że spadek przychodów państw musi być równoważony przez opodatkowanie dochodów z pracy. W szczególności raje podatkowe – zdaniem EKES – są źródłem zakłóceń równowagi w zakresie opodatkowania kapitału i pracy⁷.

Innym efektem nasilenia się zjawiska unikania i uchylania się od podatków jest narastanie nierównowagi rynkowej, powodującej zaburzenia podstawowych zasad wolnej konkurencji. Coraz więcej obywateli i przedsiębiorstw w Unii Europejskiej znajduje się w niekorzystnym położeniu, w porównaniu z przedsiębiorcami korzystającymi z możliwości unikania płacenia podatków. Taka sytuacja zniechęca do prawidłowej konkurencji między przedsiębiorcami i burzy sprawiedliwość systemu podatkowego. Napędza rosnące nierówności wywołane kryzysem gospodarczym i programami oszczędnościowymi. Podważa również zaufanie, legitymizację poboru podatków⁸ i powoduje występowanie zakłóceń

⁵ Tamże, s. 8.

⁶ Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, 489. Sesja plenarna w dniach 17 i 18 kwietnia 2013 r., *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie komunikatu Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady „Plan działania zakładający poprawę skuteczności walki z oszustwami podatkowymi i uchylaniem się od opodatkowania*, Dz. Urz. UE C 198/34 z 10.7.2013, s. 34 i nast.; Komisja Europejska, *Dokument Roboczy Służb Komisji...*, s. 7.

⁷ Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: „Raje podatkowe i finansowe zagrożenia dla rynku wewnętrznego UE”* (opinia z inicjatywy własnej), Dz. Urz. UE C 229/7 z 31.7.2012, s. 9; Podobne poglądy prezentują: Bolkestein F., *Taxation and Competition: The Realization of the Internal Market*. *European Taxation* 2000, vol.40, nr 9, s.401; Easson A., *The Tax Competition Controversy*. *Tax Notes International* January 25, 1999, s. 373; Pinto C., *EU and OECD to Fight Harmful Tax Competition: Has the Right Path Been Undertaken?* *Intertax* 1998, vol. 26, nr 12, s. 387; Katsushima T., *Harmful Tax Competition*. *Intertax* 1999, vol. 27, nr 11, s. 396; Santos A. C., *Point J of the Code of Conduct or the Primacy of Politics over Administration*. *European Taxation* 2000, vol. 40, nr 9, s. 417 i n; UNICE. *Company Taxation in the Single Market: A Business Perspective*. *Intertax* 1999, vol. 27, nr 2, s. 76.

⁸ Komisja Gospodarcza i Monetarna Parlamentu Europejskiego, *Projekt sprawozdania...*, s. 8; Na temat niesprawiedliwości systemu także: Komisja Europejska, *Dokument Roboczy Służb Komisji...*, s. 5.

między dużymi, małymi i mikroprzedsiębiorstwami. Im mniejszy podmiot gospodarczy, tym jego szanse na skorzystanie z rajów podatkowych stają się mniejsze⁹. Przedsiębiorstwa duże, o międzynarodowym zakresie działalności, mające siedziby w rajach podatkowych, mogą korzystać z ogromnej swobody, bezkarności i ochrony przed działaniami organów państw trzecich, ze względu na brak kontroli podatkowych, słaby nadzór ostrożnościowy, brak przejrzystości informacji służących identyfikowaniu osób fizycznych i prawnych. Prowadzi to do powstawania ogromnej przewagi konkurencyjnej¹⁰.

3. Wymiana informacji przy wymiarze zobowiązań podatkowych jako narzędzie przeciwdziałania unikaniu opodatkowania

Z problemem negatywnych skutków ucieczki przed podatkami i wykorzystywaniem rajów podatkowych, Unia Europejska boryka się od kilkadziesiąt lat. Już w latach siedemdziesiątych dziennikarze śledczy, organy podatkowe, instytucje odpowiedzialne za zwalczanie przestępczości narkotykowej i terroryzmu twierdzili, że w rajach podatkowych znajduje się ogromna suma pieniędzy, którą zajmują się wysoko opłacani prawnicy, doradcy finansowi, księgowi¹¹. Historia przeciwdziałania temu zjawisku w ramach UE rozpoczęła się od zaleceń dotyczących wymiany informacji związanych z przypadkami unikania i uchylania się od podatków. Rada Unii Europejskiej zaleciła już w roku 1975 wzajemną wymianę informacji pomiędzy krajami członkowskimi¹². Wzajemna wymiana informacji dotyczyć miała w szczególności przypadków, w których dochodziło do sztucznego transferu zysków lub transakcji pomiędzy podmiotami dwóch krajów członkowskich przy użyciu kraju trzeciego, w celu uzyskania korzyści podatkowych. Rada zalecała również pracę nad harmonizacją środków prawnych i administracyjnych, w celu zwiększenia skuteczności działań w tym zakresie.

Wymiana informacji przy wymiarze zobowiązań podatkowych w ramach Unii Europejskiej została kompleksowo uregulowana dwa lata później, w dyrek-

⁹ Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: „Raje podatkowe...”, s. 9;*

¹⁰ Tamże, s. 11; O zakłóceniu konkurencji także: Komisja Wspólnot Europejskich, *Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, w sprawie konieczności opracowania skoordynowanej strategii w celu poprawy walki z oszustwami podatkowymi*, Bruksela dnia 31.5.2006, KOM(2006) 254 wersja ostateczna, s. 4.

¹¹ Tax Justice Network [on-line], [Dostęp 13.12.2014], *The Price of Offshore Revisited, New Estimates for „Missing” Global Private Wealth, Income, Inequality, and Lost Taxes*, July 2012. Dostępny w World Wide Web: <http://www.taxjustice.net/2014/01/17/price-offshore-revisited/>, s. 9.

¹² Council Resolution of 10 February 1975 on the measures to be taken by the Community in order to combat international tax evasion and avoidance, Official Journal of European Communities C35/1, 14.02.1975.

tywie 77/799/EWG¹³. Dyrektywa ta obejmowała swoim zakresem współpracę przy wymiarze zobowiązań w podatku od dochodu i kapitału, jak również początkowo w zakresie podatków pośrednich.

W preambule dyrektywy 77/799/EWG istniał zapis, iż Rada Wspólnot Europejskich zdecydowała o przyjęciu wspomnianej dyrektywy ze względu na zamiar ograniczenia zjawiska uchylania się od zobowiązań podatkowych oraz unikania płacenia podatków. Zjawiska te przekraczając granice pojedynczych państw członkowskich, prowadzą do strat wpływów budżetowych oraz naruszają zasady sprawiedliwego opodatkowania i mogą prowadzić do zakłóceń w przepływie kapitału oraz warunków konkurencji. Zakłócają też funkcjonowanie wspólnego rynku. Problem ten ma charakter międzynarodowy. Dlatego też środki krajowe są niewystarczające. Niewystarczająca jest również współpraca odbywająca się na podstawie dwustronnych umów, zawieranych pomiędzy administracjami państw członkowskich, bowiem nie jest w stanie przeciwdziałać nowym formom oszustw podatkowych i unikaniu płacenia podatków.

Wprowadzona przez Radę nowa dyrektywa miała umożliwić przekazywanie pomiędzy państwami członkowskimi informacji, które mogły być istotne dla prawidłowego naliczenia podatków od dochodu i kapitału. W szczególności chodziło o sytuacje, gdzie istniało podejrzenie występowania fikcyjnego transferu zysków pomiędzy przedsiębiorstwami w dwóch różnych państwach członkowskich lub pomiędzy przedsiębiorstwami w państwach członkowskich poprzez kraj trzeci, w celu uzyskania korzyści podatkowej¹⁴.

Dyrektywę 77/799/EWG zastąpiła dyrektywa 2011/16/UE z dnia 15 lutego 2011 r.¹⁵ W preambule nowej dyrektywy możemy przeczytać, iż powodem zastąpienia poprzedniego aktu prawnego z lat siedemdziesiątych był fakt, iż ze względu na jego przygotowanie w warunkach odmiennych od obecnych wymogów rynku wewnętrznego, środki w nim określone nie są już właściwe. Nowa dyrektywa uwzględnia nowe potrzeby pojawiające się wraz z rozwojem globalizacji. Dotyczy w szczególności wzajemnej pomocy państw członkowskich w dziedzinie opodatkowania, która nabiera nowego wymiaru wraz z ogromnym wzrostem mobilności podatników, liczby transakcji transgranicznych oraz internacjonalizacji instrumentów finansowych. W tej sytuacji państwa członkowskie mają problemy z określaniem wysokości należnych podatków. Narastające trudności mają wpływ na funkcjonowanie systemów podatkowych i prowadzą do podwójnego opodatkowania. To zaś skłania do oszustw podatkowych

¹³ Dyrektywa Rady 77/99/EWG z dnia 19 grudnia 1977 r. dotycząca wzajemnej pomocy właściwych władz Państw Członkowskich w obszarze podatków bezpośrednich oraz opodatkowania składek ubezpieczeniowych, Dz. Urz. WE L 366 z 27.12.1977 r., s. 15; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 9, t. 1, s. 63, z późn. zm.

¹⁴ Tamże, s. 63

¹⁵ Dyrektywa Rady 2011/16/UE z dnia 15 lutego 2011 r. w sprawie współpracy administracyjnej w dziedzinie opodatkowania i uchylająca dyrektywę 77/799/EWG (Dz. U. L 64 z 11.3.2011, s.1).

i uchylania się od opodatkowania, które zagrażają funkcjonowaniu rynku wewnętrznego¹⁶.

4. Wymiana informacji w świetle orzeczeń Trybunału Sprawiedliwości UE

Wiele orzeczeń wydanych z powołaniem się na dyrektywę 77/799/EWG zachowało swoje znaczenie i aktualność w stosunku do obecnie obowiązującej dyrektywy 2011/16/UE. Nowa dyrektywa, poza rozbudowaniem i udoskonaleniem niektórych przepisów w stosunku do poprzednio obowiązującego aktu prawnego, zachowała swoją istotę i miejsce w porządku prawnym UE.

W rozstrzygnięciach w sprawach *Européenne et Luxembourgeoise d'investissements SA (ELISA) przeciwko Directeur général des impôts, Ministère public*¹⁷, *W.N. przeciwko Staatssecretaris van Financiën*¹⁸ oraz *Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Radzie Unii Europejskiej*¹⁹ Trybunał wskazywał na dwa zasadnicze cele dyrektywy 77/799/WE. Pierwszy z nich można by określić jako zwalczanie praktyk oszustw podatkowych i unikania opodatkowania. Drugi zaś, to umożliwienie prawidłowego ustalenia podatku dochodowego i majątkowego. Aby zapewnić realizację tych dwóch celów, dyrektywa 77/799/WE ustanowiła mechanizmy zmierzające do wzmocnienia współpracy pomiędzy organami podatkowymi w UE.

Fakt obowiązywania dyrektywy o współpracy administracyjnej i wymianie informacji, może być również szczególnie ważny dla oceny proporcjonalności krajowych przepisów podatkowych państwa członkowskiego. I tak, w orzeczeniu w sprawie *ELISA* Trybunał uznał, że francuskie przepisy dotyczące opodatkowania nieruchomości, odmawiające przyznania ulgi podatkowej nierezydentowi, są nieproporcjonalne, bowiem państwa członkowskie UE obowiązują przepisy dyrektywy 77/799/EWG, które umożliwiają wymianę informacji niezbędnych do obliczenia podatku²⁰. Bezwzględna odmowa przyznania korzyści w ramach Unii nie jest uzasadniona, bowiem nic nie stoi na przeszkodzie temu, aby organy podatkowe żądały bezpośrednio od podatnika takich dowodów, jakie uznają za konieczne dla prawidłowego ustalenia podatków. Mogą odmówić zwolnienia, jeżeli dowody te nie zostaną dostarczone²¹.

¹⁶ Tamże, s. 3.

¹⁷ Wyrok TS z dnia 11 października 2007 r. w sprawie C – 451/05, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>, pkt 32.

¹⁸ Wyrok TS z dnia 13 kwietnia 2000 r. w sprawie C – 420/98, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>, pkt 22.

¹⁹ Wyrok TS z dnia 26 stycznia 2006 r. w sprawie C – 533/03, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>, pkt 70 i 71.

²⁰ Wyrok TS z dnia 11 października 2007 r. w sprawie C – 451/05..., pkt 39.

²¹ Tamże, pkt 95.

W sprawie *Établissements Rimbaud SA przeciwko Directeur général des impôts, Directeur des services fiscaux d'Aix – en – Provence (Rimbaud)*, dotyczącej tych samych francuskich przepisów podatkowych, których dotyczył wyrok w sprawie *ELISA*, TS uznał odmiennie, iż są one proporcjonalne do celu, w jakim zostały ustanowione, ale przede wszystkim dlatego, że Trybunał badał ich zastosowanie w odniesieniu do państwa trzeciego (Księstwo Lichtensteinu), w tym przypadku należącego do państw stron porozumienia Europejskiego Obszaru Gospodarczego, których nie obowiązywała dyrektywa 77/799/EWG. W tych okolicznościach brak było – zdaniem Trybunału – jakiegokolwiek obowiązku pomocy ze strony organów podatkowych Księstwa Lichtensteinu²².

Podobnie TS rozstrzygnął w sprawie *Skatteverket przeciwko A. (Skatteverket)*, gdzie przyjął pogląd, że jeżeli uregulowanie danego państwa członkowskiego uzależnia przyznanie korzyści podatkowej od spełnienia warunków, których przestrzeganie może zostać zweryfikowane jedynie w drodze uzyskania informacji od właściwych organów państwa trzeciego, co do zasady prawnie uzasadnione jest odmówienie przez dane państwo członkowskie przyznania takiej korzyści, jeżeli, w szczególności z powodu braku konwencyjnego zobowiązania dostarczenia przez to państwo trzecie informacji, niemożliwym okazuje się uzyskanie informacji od tego państwa²³.

Rozumowanie TS w orzeczeniach w sprawie *ELISA, Rimbaud, Skatteverket* sprowadzić można do konkluzji, iż sam fakt obowiązywania dyrektywy pozwalającej na wymianę informacji, wpływa w istotny sposób na ocenę regulacji podatkowych dotyczących opodatkowania nierezydentów lub sytuacji transgranicznych. Niedopuszczalne – zdaniem Trybunału – są takie uregulowania, które w sytuacji obowiązywania przepisów o wymianie informacji warunkują przyznanie ulgi podatkowej lub zwolnienia z podatku od uzyskania niezbędnych danych potrzebnych do ich ustalenia.

Do innych rozstrzygnięć, gdzie Trybunał podkreślał, że dyrektywa 77/799/EWG umożliwia państwom członkowskim występowanie do właściwych organów innych państw członkowskich o udzielenie informacji, które mogą dotyczyć dokładnego obliczenia podatku dochodowego, należą między innymi wyroki w sprawie *Societe Papillon przeciwko Ministere du budget, des comptes publics et de la fonction publique*²⁴ (*Societe Papillon*), *Rolf Dieter Danner*²⁵, *G. H. E. J.*

²² Wyrok TS z dnia 28 października 2010 r. w sprawie C – 72/09, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>, pkt 50.

²³ Wyrok TS z dnia 18 grudnia 2007 r. w sprawie C – 101/05, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>, pkt 63.

²⁴ Wyrok TS z dnia 4 września 2008 r. w sprawie C – 418/07, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>, pkt 55.

²⁵ Wyrok TS z dnia 3 października 2002 r. w sprawie C – 136/00, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>, pkt 49.

*Wielockx przeciwko Inspecteur der Directe Belastingen*²⁶, *Skatteministeriet przeciwko Bent Vestergaard*²⁷, *Pirkko Marjatta Turpeinen*²⁸. W rozstrzygnięciu *Societe Papillon* Trybunał podkreślił także, że w stosunkach pomiędzy państwami członkowskimi informacje, o które wnioskuje lub które dostarczają zainteresowane państwa członkowskie, mogą umożliwić skontrolowanie tego, czy zostały spełnione przesłanki przewidziane przez prawo krajowe, a przede wszystkim, czy są stosowane wspólnotowe przepisy harmonizacyjne w dziedzinie rachunkowości spółek, w taki sposób, że istnieje możliwość przedstawienia wiarygodnych i możliwych do sprawdzenia danych dotyczących spółki mającej siedzibę w innym państwie członkowskim²⁹.

Zdaniem Trybunału, wynikający z dyrektywy 77/799/WE obowiązek współpracy nie ma charakteru nieograniczonego. Celem dyrektywy jest ustalenie pewnych ram prawnych współpracy pomiędzy właściwymi organami państw członkowskich. Takich ram brak jest pomiędzy państwami członkowskimi a państwami trzecimi, gdy nie przyjęto żadnych zobowiązań wzajemnej pomocy³⁰.

5. Zakres wymiany informacji

Dyrektywa Rady 2011/16/UE – zgodnie z art. 1 ust. 1 – ustanawia zasady i procedury, w myśl których państwa członkowskie współpracują ze sobą w celu wymiany informacji istotnych do stosowania i egzekwowania krajowych przepisów dotyczących podatków. W świetle art. 2 dyrektywy, ma ona zastosowanie do wszystkich podatków (każdego rodzaju) pobieranych przez państwo członkowskie lub na jego rzecz. Dotyczy również podatków pobieranych przez jednostki terytorialne lub administracyjne państwa członkowskiego. Z zakresu obowiązywania dyrektywy wyłączony został podatek od wartości dodanej, cła i podatki akcyzowe.

Istnieje orzecznictwo TS wskazujące rodzaje informacji, jakie powinny być wymieniane pomiędzy państwami członkowskimi. Dotyczy ono przede wszystkim dyrektywy 77/799/EWG, ale w znaczącej części pozostaje nadal aktualne. I tak w wyroku w sprawie *Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Republice Francuskiej*³¹, TS stwierdził, że zakres dyrektywy dotyczy wszystkich niezbędnych in-

²⁶ Wyrok TS z dnia 11 sierpnia 1995 r. w sprawie C – 80/94, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>, pkt 26.

²⁷ Wyrok TS z dnia 28 października 1999 r. w sprawie C – 55/98, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>, pkt 26.

²⁸ Wyrok TS z dnia 9 listopada 2006 r. w sprawie C – 520/04, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>, pkt 36.

²⁹ Wyrok TS z dnia 4 września 2008 r. w sprawie C – 418/07..., pkt 57.

³⁰ Wyrok TS z dnia 18 grudnia 2007 r. w sprawie C – 101/05..., pkt 61.

³¹ Wyrok TS z dnia 4 marca 2004 r. w sprawie C -334/02, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.

formacji dla ustalenia kwoty podatku dochodowego³². Podobnie Trybunał wypowiedział się w rozstrzygnięciu w sprawie *R.H.H. Renneberg przeciwko Staatssecretaris van Financiën*³³, gdzie przyjął, iż w przypadku wykonywania przez podatnika części czynności na terytorium innego państwa członkowskiego niż państwo, w którym wykonuje on działalność zarobkową, należy powoływać się na przepisy dyrektywy 77/799/EWG, w celu uzyskania od właściwych organów innego państwa członkowskiego wszelkich informacji, które uznaje za niezbędne, w celu określenia dokładnej kwoty podatku dochodowego należnej od podatnika zgodnie z obowiązującymi przepisami³⁴. W wyroku w sprawie *Reve Zentralfinanz eG przeciwko Finanzamt Köln – Mitte*³⁵, TS wyjaśnił, iż w celu uzyskania od właściwego organu innego państwa członkowskiego wszystkich informacji, które mogą mu umożliwić prawidłowe ustalenie podatku dochodowego od osób prawnych, państwa członkowskie mogą powoływać się na dyrektywę Rady 77/799/EWG³⁶.

Na wymianę informacji na podstawie dyrektywy 77/799/EWG powoływał się Trybunał również w wyroku dotyczącym brytyjskich przepisów „antyrajobowych”, w wyroku w sprawie *Cadbury Schweppes plc, Cadbury Schweppes Overseas Ltd przeciwko Commissioners of Inland Revenue*. TS wskazywał, że przy pomocy mechanizmów współpracy i wymiany informacji zawartych w niniejszej dyrektywie należy pozyskiwać niezbędne dane do oceny możliwości zastosowania brytyjskich przepisów o kontrolowanych spółkach zagranicznych³⁷.

Informacje przekazane między państwami członkowskimi są objęte obowiązkiem zachowania tajemnicy służbowej i korzystają z takiej ochrony, jaką objęte są podobne informacje na mocy krajowego prawa państwa otrzymującego informacje (art. 16 ust. 1). Dane te mogą być wykorzystywane do stosowania i egzekwowania krajowych przepisów państw członkowskich dotyczących podatków. Dotyczy to również postępowań sądowych i administracyjnych.

W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę, że o ile regulacje dotyczące informacji służą słusznym celom, takim jak zapobieganie oszustwom podatko-

³² Tamże, pkt 31.

³³ Wyrok TS z dnia 16 października 2008 r. w sprawie C – 527/06, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>, pkt 78.

³⁴ Podobna konstatacja w wyroku z dnia 26 czerwca 2003 r. w sprawie C – 422/01, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>, pkt 42.

³⁵ Wyrok TS z dnia 29 marca 2007 r. w sprawie C – 347/04, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>, pkt 56.

³⁶ TS badał również zakres przedmiotowy obowiązywania poprzedniej dyrektywy 77/799/EWG w innych sprawach. Do ważniejszych należał wyrok w sprawie *ELLSA*; wyrok z dnia 28 października 1999 r. w sprawie C – 55/98 *Skatteministeriet and Bent Vestergaard*, wyrok z dnia 26 stycznia 2006 r. w sprawie C – 533/03 *Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Radzie Unii Europejskiej*, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.

³⁷ Wyrok TS z dnia 12 września 2006 r. w sprawie C – 196/04, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>, pkt 71.

wym i unikaniu opodatkowania, to mają negatywny wpływ na sytuację podatników w tworzonych systemach wymiany informacji. Tworzonym regulacjom dotyczącym wymiany informacji zarzuca się, iż podatnicy nie mają prawa do ochrony własnych interesów³⁸. Uważa się, iż wymiana informacji może bezpośrednio naruszać prawa podatników, które powinny być skutecznie chronione przez międzynarodowe instrumenty prawne. Ochrona praw podatników stanowi bowiem jeden z najistotniejszych, ale również najbardziej ignorowanych, problemów międzynarodowego prawa podatkowego³⁹.

6. Formy wymiany informacji

Wymiana informacji podatkowych, w oparciu o dyrektywę 2011/16/UE, przy wymiarze zobowiązań podatkowych, przewidziana została w trzech zasadniczych formach:

- wymiana informacji na wniosek,
- obowiązkowa automatyczna wymiana informacji,
- wymiana informacji spontanicznej.

Wymiana informacji na wniosek oznacza – zgodnie z rozumieniem przyjętym przez art. 3 pkt 8 dyrektywy 2011/16/UE – wymianę informacji na podstawie wniosku kierowanego w konkretnym przypadku przez wnioskujące państwo członkowskie do współpracującego państwa członkowskiego. Wniosek o udzielenie informacji można złożyć tylko wówczas, gdy organ państwa wnioskującego wyczerpał zwykle źródła informacji, których mógł użyć do ich uzyskania. Na wniosek organu wnioskującego, w myśl art. 7 ust. 1, organ współpracujący przekazuje wszelkie informacje, najszybciej jak to możliwe, lecz nie później niż sześć miesięcy od daty otrzymania wniosku. W przypadku, gdy organ współpracujący posiada już żądane informacje, są one przekazywane, zgodnie z art. 7 ust. 2, w ciągu dwóch miesięcy od tej daty. Termin ten jest nowym elementem wprowadzonym przez dyrektywę 2011/16/UE, bowiem dyrektywa 77/799/WE takiego uregulowania nie zawierała. Nowością jest również, że organ współpracujący ma obowiązek przeprowadzenia postępowania administracyjnego (art. 6 ust. 2), jeśli organ wnioskujący widzi jego zasadność. Organ wnioskujący ma również prawo zażądać oryginałów dokumentów (art. 6 ust. 4), jeśli oczywiście nie jest to sprzeczne z przepisami obowiązującymi w państwie członkowskim organu współpracującego.

³⁸ Riis A., A Danish View on Information Exchange and Cross – Border Cooperation. *Bulletin for International Taxation*, 04/05 2013, s. 184.

³⁹ Pistone P., Exchange of Information and Rubik Agreements: The Perspective of an EU Academic. *Bulletin for International Taxation*, 04/05 2013, s. 225.

Wymiana automatyczna została zdefiniowana przez art. 3 pkt 8 dyrektywy, jako systematyczne przekazywanie określonych z góry informacji innemu państwu członkowskiemu, bez uprzedniego wniosku, w ustalonych z góry regularnych odstępach czasu. Zakres przekazywanych informacji w tej formie wymiany, to informacje zawarte w dokumentacji podatkowej państwa członkowskiego przekazującego informacje, które uzyskuje się zgodnie z procedurami gromadzenia i przetwarzania informacji w tym państwie członkowskim. Zgodnie z intencją Rady wyrażoną w preambule⁴⁰, automatyczna wymiana informacji, bez warunków wstępnych, ma stanowić najskuteczniejszy środek usprawniający prawidłowe naliczanie podatków w sytuacjach transgranicznych i najskuteczniejszy sposób zwalczania oszustw.

Zgodnie z art. 8 ust. 1 dyrektywy 2011/16/UE, właściwy organ każdego z państw członkowskich przekazuje w drodze automatycznej wymiany właściwemu organowi któregośkolwiek z pozostałych państw członkowskich informacje obejmujące okresy rozliczeniowe, począwszy od dnia 1 stycznia 2014 r., którymi dysponuje, w odniesieniu do osób zamieszkałych w innym państwie członkowskim, dotyczące następujących szczególnych kategorii dochodu i kapitału:

- dochodu z zatrudnienia,
- wynagrodzenia dyrektorów,
- produktów ubezpieczenia na życie, nieobjętych innymi unijnymi aktami prawnymi dotyczącymi wymiany informacji i innych podobnych środków,
- świadczeń emerytalnych i rentowych,
- własności nieruchomości i dochodów z tego tytułu.

W myśl art. 8 ust. 6, informacje są przekazywane co najmniej raz w roku, w ciągu sześciu miesięcy od zakończenia w państwie członkowskim roku podatkowego, w którym informacje stały się dostępne. W roku 2017 Rada UE po przeanalizowaniu sprawozdania Komisji UE z dotychczasowej wymiany informacji, podejmie decyzję o podwyższeniu standardu wymiany, między innymi poprzez rozszerzenie wymienianych informacji o dywidendy, zyski kapitałowe i opłaty licencyjne.

Spontaniczna wymiana informacji stanowi, zgodnie z art. 3 pkt 10 dyrektywy 2011/16/UE, nieregularne przekazywanie informacji innemu państwu członkowskiemu w dowolnym momencie i bez uprzedniego wniosku. Pojęcie „spontaniczna” należy rozumieć w tym wypadku następująco: zaistnienie określonej sytuacji nakłada obowiązek informowania bez potrzeby występowania o informację ze strony innej administracji⁴¹. Właściwy organ każdego z państw członkowskich przekazuje, w myśl art. 9 ust. 1, właściwemu organowi którego-

⁴⁰ Dyrektywa Rady 2011/16/UE..., pkt 10 preambuły.

⁴¹ Brzeziński B., Kalinowski M., *Pravo Podatkowe Wspólnoty Europejskiej*. Gdańsk: Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, 2006, s. 286.

kolwiek z pozostałych zainteresowanych państw członkowskich informacje, w następujących przypadkach:

- gdy właściwy organ jednego państwa członkowskiego ma podstawy przypuszczać, że może dojść do strat podatkowych w innym państwie członkowskim,
- gdy osoba podlegająca obowiązkowi podatkowemu uzyskuje obniżkę podatku lub zwolnienie z podatku w jednym państwie członkowskim, co byłoby podstawą do podwyższenia podatku lub powstania obowiązku podatkowego w innym państwie członkowskim,
- gdy kontakty gospodarcze między osobą podlegającą obowiązkowi podatkowemu w jednym państwie członkowskim a osobą podlegającą obowiązkowi podatkowemu w innym państwie członkowskim, są prowadzone w co najmniej jednym kraju w taki sposób, że może to doprowadzić do oszczędności podatkowych w jednym z tych państw członkowskich lub w drugim, lub w obydwu z nich,
- gdy właściwy organ państwa członkowskiego ma podstawy przypuszczać, że oszczędność podatkowa może wynikać z fikcyjnych transferów zysków wewnątrz grupy przedsiębiorstw,
- gdy informacje przekazane jednemu państwu członkowskiemu przez właściwy organ innego państwa członkowskiego umożliwiły uzyskanie informacji, które mogą być istotne do określenia obowiązku podatkowego w tym drugim państwie członkowskim.

W świetle art. 9 ust. 6 dyrektywy 2011/16/UE, wymianie powinny podlegać wszelkie znane informacje, które mogą okazać się przydatne właściwym organom pozostałych państw członkowskich. Informacje powinny być przekazywane, w myśl art. 10 ust. 1, najszybciej jak to możliwe i nie później niż w terminie jednego miesiąca od momentu uzyskania dostępu do informacji.

7. Współpraca administracyjna

Dyrektywa 2011/16/UE przewiduje, poza wymianą informacji sensu stricto, inne formy współpracy administracyjnej, takie jak:

- obecność w urzędach administracyjnych oraz udział w postępowaniu administracyjnym,
- kontrole jednoczesne,
- wnioski o doręczenie,
- informacje zwrotne,
- wymiana najlepszych praktyk i doświadczeń.

Urzednicy organu wnioskujacego moga, w drodze porozumienia pomiedzy organami państw czlonkowskich, przebywac w urzedach, w ktorych wykonuja swoje obowiazki organy administracyjne oraz byc obecni podczas postepowania administracyjnego prowadzonego na terytorium wspolpracujacego państwa czlonkowskiego (art. 11 ust. 1). Urzednicy państwa wnioskujacego moga rowniez na mocy takiego porozumienia przesluchiwać osoby fizyczne i analizować dokumentację (art. 11 ust. 2).

Kontrole jednoczesne przeprowadza się, zgodnie z art. 12 ust. 1, gdy co najmniej dwa państwa czlonkowskie uzgadniają przeprowadzenie na swoich terytoriach kontroli jednej lub wiekszej liczby osób będucych przedmiotem wspólnego lub uzupełniajacego się zainteresowania. Wlasciwe organy poszczególnych państw uzgadniają między sobą termin kontroli, samodzielnie ustalając, które osoby będą jej podlegać (art. 12 ust. 2).

Wszelkie środki i decyzje moga być, na podstawie stosownego wniosku, doręczane przez organ państwa wspolpracujacego, zgodnie z obowiazującymi w państwie wspolpracujacym przepisami (art. 13 ust. 1). Organ wspolpracujacy natychmiast informuje organ wnioskujacy o działaniach podjętych na podstawie wniosku o doręczenie (art. 13 ust. 3).

Informację zwrotną otrzymuje organ państwa wspolpracujacego (art. 14 ust.1), jeśli zwróci się do wlasciwego organu, któremu przekazał dane o przesłanie informacji zwrotnych na temat przekazanego materialu. Organ państwa, który informacje otrzymał, jest zobowiązany, bez uszczerbku dla przepisów dotyczących tajemnicy skarbowej i ochrony danych mających zastosowanie w jego państwie czlonkowskim, do przekazania takich informacji najszybciej jak to możliwe i nie później niż w ciągu trzech miesięcy od chwili, w której znany jest sposób wykorzystania informacji.

Państwa czlonkowskie wspolpracują z Komisją UE w celu dokonywania analizy i oceny wspolpracy administracyjnej przewidzianej w dyrektywie 2011/16/UE. Wymieniają rowniez swoje doświadczenia w celu poprawy tej wspolpracy (art. 15 ust. 1).

Wspolpraca administracyjna jest uznawana przez Komisję Europejską za kluczowy instrument dla zapewnienia skutecznosci środków zwalczania nadużyć. Systemy unikania zobowiazan podatkowych – zdaniem Komisji – są często bardzo złożone i moga obejmować operacje w wielu państwach czlonkowskich i różnych krajach trzecich. Utrudnia to znacznie państwom czlonkowskim jednostronne wykrycie i zwalczanie takich systemów. Dodatkowa trudnosc wynika z faktu, iż ciężar dowodu w przypadku ukierunkowanych środków zwalczania nadużyć spoczywa na administracji podatkowej, co sprawia, że wspolpraca administracyjna jest tym bardziej istotna⁴².

⁴² Komisja Wspólnot Europejskich, *Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego i europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Stosowanie w UE i wobec krajów trzecich środków zwalczania nadużyć w obszarze podatków bezpośrednich*, Bruksela dnia 10.12.2007 r., KOM(2007) 785 wersja ostateczna, s. 7.

8. Ograniczenia wymiany informacji

Informacje i dokumenty otrzymane zgodnie z dyrektywą 2011/16/UE, mogą być wykorzystywane do celów innych niż stosowanie i egzekwowanie krajowych przepisów państw członkowskich, tylko jeśli zezwoli na to właściwy organ państwa członkowskiego przekazującego informacje (art. 16 ust. 2).

Państwo współpracujące może także odmówić udzielenia informacji w przypadku, gdy (art. 17 ust. 2,3,4):

- konieczne byłoby przeprowadzenie postępowania lub ujawnienie informacji, jeśli przeprowadzenie takiego postępowania lub gromadzenie informacji, których wniosek dotyczy, byłoby sprzeczne z jego prawodawstwem,
- wnioskujące państwo członkowskie nie jest w stanie, z przyczyn prawnych, udzielić podobnych informacji,
- prowadziłyby to do ujawnienia tajemnicy handlowej, przemysłowej, zawodowej, procesu produkcyjnego lub w przypadku, gdy ujawnienie informacji byłoby sprzeczne z porządkiem publicznym.

Państwo współpracujące nie może jednak odmówić udostępnienia informacji powołując się wyłącznie na brak interesu krajowego w takich informacjach, jak żądane przez państwo wnioskujące (art. 18 ust. 1). Nie można również odmówić udzielenia informacji, zgodnie z art. 18 ust. 2 dyrektywy 2011/16/UE, ze względu na to, że znajdują się one w posiadaniu banku, innej instytucji finansowej, pełnomocnika lub osoby działającej w charakterze przedstawiciela lub powiernika, bądź też z powodu, iż dotyczą one udziałów własnościowych w jakiejś osobie prawnej.

Warto przypomnieć w tym miejscu rozstrzygnięcie TS w sprawie *Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Królestwu Danii popieranemu przez Królestwo Szwecji*⁴³, wydane na podstawie dyrektywy 77/799/WE, ale wskazujące sposób interpretacji przepisów ograniczających wymianę informacji, które zostały sformułowane bardzo podobnie w dyrektywie 2011/16/UE. Otóż w przypadku spełnienia przesłanek ograniczających wymianę informacji i braku możliwości jej realizacji, nie można uzasadnić braku możliwości odliczenia lub wyłączenia z podstawy opodatkowania składek zapłaconych w ramach programu emerytalnego. TS uznał, iż w rzeczywistości nic nie stoi na przeszkodzie temu, aby duńskie organy podatkowe wymagały od zainteresowanego dowodów, które uznają za niezbędne, oraz, w razie potrzeby, aby odmówiły odliczenia lub wyłączenia z podstawy

⁴³ Wyrok TS z dnia 30 stycznia 2007 r. w sprawie C – 150/04, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.

opodatkowania w przypadku niedostarczenia dowodów⁴⁴. Same trudności z wymianą informacji nie uzasadniają zatem ograniczeń wobec podatników⁴⁵. Dyrektywa jest więc jedynie instrumentem, który ma zapewnić efektywne opodatkowanie zgodne z przepisami ustaw krajowych i umów międzynarodowych, a brak możliwości skorzystania z jej postanowień nie może wywierać bezpośredniego wpływu na postanowienia materialno-prawne⁴⁶.

9. Planowany rozwój systemu wymiany informacji w UE

Zgodnie z art. 8 ust. 5 dyrektywy 2011/16/UE, przed 1 lipca 2017 r. Komisja Europejska zobowiązała się do przedłożenia sprawozdania, w którym przedstawić ma ocenę statystyk i informacji dotyczących funkcjonowania systemu automatycznej wymiany informacji (AWI). Rada, na podstawie wniosku przedłożonego przez Komisję, ma dokonać oceny dalszego zwiększania skuteczności i sprawniejszego funkcjonowania automatycznej wymiany informacji oraz podwyższenia standardu tej wymiany. Ocena ta ma być dokonana po to, aby wprowadzić przepisy pozwalające na wymianę informacji dotyczących okresów rozliczeniowych począwszy od 1 stycznia 2017 r. do osób zamieszkujących w innym państwie członkowskim, w zakresie rozszerzonym o dywidendy, zyski kapitałowe oraz opłaty licencyjne.

Obecnie istnieją plany zmiany dyrektywy 2011/16/UE w celu rozszerzenia zakresu AWI. Miało by się ono odbyć pomimo przewidywanego przez art. 8 ust. 5 dyrektywy 2011/16/UE rozszerzenia po dokonaniem przeglądu w 2017 r. Wniosek dotyczący zmiany dyrektywy stanowi zatem przyspieszenie prac zgodnych z podjętym zobowiązaniem⁴⁷. Według projektu, wymianą informacji mają być objęte dodatkowo: dywidendy, zyski ze zbycia majątku, pozostałe dochody finansowe i salda na rachunkach. Rozszerzenie zakresu AWI ma się przyczynić do objęcia współpracą administracyjną pełnego zakresu dochodów, równego traktowania różnego rodzaju aktywów oraz do unikania niepożądanych realokacji portfeli inwestycyjnych⁴⁸.

⁴⁴ Tamże, pkt 54; Podobne konkluzje TS w rozstrzygnięciach: wyrok TS z dnia 28 stycznia 1992 r. w sprawie C – 204/90 *Hans Martin Bachman przeciwko państwu belgijskiemu*, pkt 18 i 20 oraz wyrok TS z dnia 28 stycznia 1992 r. w sprawie C – 300/90 *Komisja Wspólnot Europejskich przeciwko Królestwu Belgii*, pkt 11 i 13, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostęp w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.

⁴⁵ Wyrok TS z dnia 30 stycznia 2007 r. w sprawie C – 150/04..., pkt 55.

⁴⁶ Mączyński D., *Międzynarodowa współpraca w sprawach podatkowych*. Warszawa: LexisNexis, 2009, s. 329.

⁴⁷ Komisja Europejska, *Wniosek: Dyrektywa Rady zmieniająca dyrektywę 2011/16/UE w zakresie obowiązkowej automatycznej wymiany informacji w dziedzinie opodatkowania*, Bruksela dnia 26.9.2013 r., COM(2013) 348 final/3, 2013/0188 (CNS), s. 4.

⁴⁸ Tamże, s. 3.

Istotnym elementem wpływającym na decyzję o dokonaniu zmian w dyrektywie 2011/16/UE jest fakt, iż wiele rządów państw europejskich zawarło lub zawrze umowy z USA, w odniesieniu do ustawy o ujawnianiu informacji o rachunkach zagranicznych dla celów podatkowych (*FATCA*)⁴⁹. Regulacje przyjęte w marcu 2010 r. w USA wprowadzają wzór dwustronnej umowy międzyrządowej, która umożliwi wymianę informacji pomiędzy władzami podatkowymi państw sygnatariuszy⁵⁰. Zasadniczym celem tych przepisów jest zapobieganie unikaniu opodatkowania przez obywateli i rezydentów USA, do którego prowadziło inwestowanie poza granicami USA, bez informowania o tym amerykańskich władz podatkowych⁵¹.

Umowy zawierane przez USA z państwami członkowskimi UE stanowią bodziec do zmiany dyrektywy 2011/16/UE, ponieważ zgodnie z art. 19 tejże dyrektywy, państwo członkowskie, które zapewnia szerszą współpracę państwu trzeciemu, nie może odmówić takiej szerszej współpracy innemu państwu członkowskiemu, pragnącemu nawiązać taką szerszą współpracę z tym państwem członkowskim. Fakt, iż państwa członkowskie zawierają takie umowy z USA oznacza, że zapewniają one właśnie szerszą współpracę państwu trzeciemu. Rozszerzenie AWI wyeliminowałoby konieczność powoływania się przez państwa członkowskie na wspomniany art. 19 dyrektywy w celu zawarcia dwustronnych lub wielostronnych umów, które mogą być uważane za właściwe wobec braku odpowiedniego prawodawstwa unijnego⁵².

Innym pomysłem Komisji Europejskiej, zaprezentowanym w planie działania z 6 grudnia 2012 r., jest projekt rozszerzenia bazy danych *Eurofisc* o podatki bezpośredni. Baza *Eurofisc*, służąca do szybkiej wymiany informacji na temat nadużyć w dziedzinie podatku VAT, miałaby zostać rozbudowana tak, aby pełniła podobną funkcję w odniesieniu do podatku bezpośredniego, w szczególności do wykrywania powtarzających się tendencji i schematów nadużyć oraz przypadków agresywnego planowania podatkowego, a także w celu szybkiego rozpowszechniania informacji na ten temat⁵³.

Koncepcją Komisji Europejskiej, rozpatrywaną w dłuższej perspektywie czasowej, jest również opracowanie zasady wzajemnego bezpośredniego dostępu do krajowych baz danych. Wzorując się na systemie *VIES*, Komisja ma dokonać analizy wykonalności planu polegającego na ułatwieniu bezpośredniego

⁴⁹ Departament Skarbu USA [on-line], [Dostęp 15.12.2004] Dostępny w World Wide Web: <http://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/treaties/Pages/FATCA.aspx>.

⁵⁰ Zob. Omówienie amerykańskich regulacji dotyczących FATCA: Majdowski F., Wilczkiewicz M., Umowa międzyrządowa w sprawie FATCA – na co powinny przygotować się polskie instytucje finansowe. *Monitor Podatkowy*, 04/2013.

⁵¹ Tamże, s. 18.

⁵² Komisja Europejska, *Wniosek: dyrektywa Rady zmieniająca dyrektywę 2011/16/UE...*, s. 4.

⁵³ Komisja Europejska, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady, Plan działania zakładający poprawę skuteczności walki z oszustwami podatkowymi i uchylaniem się od opodatkowania*, Bruksela dnia 6.12.2012, COM(2012) 722 final, s. 14.

dostępu do krajowych baz danych dotyczących podatku bezpośredniego. Komisja zamierza jednak podjąć działania w tym zakresie po uzyskaniu większego doświadczenia dotyczącego bezpośredniego dostępu w dziedzinie podatku VAT⁵⁴.

Komisja Europejska zamierza również zbadać możliwość opracowania jednolitego instrumentu prawnego na potrzeby współpracy administracyjnej w dziedzinie wszystkich rodzajów podatków. Komisja ma sprawdzić, czy można by zastąpić cztery różne instrumenty funkcjonujące w ramach różnych podatków⁵⁵.

Przedstawione działania wraz z innymi projektami mają, zdaniem Komisji, zapewnić wszechstronną i skuteczną reakcję na różne wyzwania związane z oszustwami podatkowymi i uchylaniem się od opodatkowania, i tym samym mogą przyczynić się do rozwoju sprawiedliwych systemów podatkowych w państwach członkowskich⁵⁶.

10. System wymiany informacji w praktyce a skala unikania opodatkowania

System wymiany informacji UE, modyfikowany i udoskonalany od lat siedemdziesiątych, wciąż nie uzyskał wystarczającego poziomu funkcjonalności. Dowodem na to, jak wiele pozostało jeszcze do zrobienia, może być stan dzisiejszy systemu wymiany informacji w dziedzinie podatku od wartości dodanej⁵⁷, który jest znacznie bardziej rozwinięty niż system wymiany informacji dotyczący podatków bezpośrednich. Komisja Europejska w swoim sprawozdaniu stwierdza istnienie licznych problemów, takich jak na przykład: nieterminowe udzielanie odpowiedzi (odpowiedzi po terminie stanowią aż 43%)⁵⁸, powstrzymywanie się od automatycznej wymiany informacji bez uzasadnienia⁵⁹, nie stosowanie instrumentu informacji zwrotnej⁶⁰, opóźnienia w aktualizacji danych⁶¹, bardzo ograniczone stosowanie udziału w postępowaniach administracyjnych i obecności urzędników w urzędach administracyjnych⁶².

Dane z Polski wskazują, że niektóre instrumenty prawne w zakresie wymiany informacji są rzadko wykorzystywane. W roku 2014 organy skarbowe blisko 7 tysięcy razy zwracały się z wnioskami o informację do innych krajów UE (dane od stycznia do września). Spośród wniosków o informację 1,1 tys.

⁵⁴ Tamże, s. 17.

⁵⁵ Tamże, s. 17.

⁵⁶ Tamże, s. 18.

⁵⁷ Komisja Europejska, *Sprawozdanie Komisji dla Rady i Parlamentu Europejskiego w sprawie stosowania rozporządzenia Rady (UE) nr 904/2010 w sprawie współpracy administracyjnej oraz zwalczania oszustw w dziedzinie podatku od wartości dodanej*, Bruksela dnia 12.2.2014 r. COM(2014) 71 final.

⁵⁸ Tamże, s. 5.

⁵⁹ Tamże, s. 8.

⁶⁰ Tamże, s. 9.

⁶¹ Tamże, s. 10.

⁶² Tamże, s. 11.

dotyczyło podatków dochodowych, a 5,8 tys. dotyczyło VAT. Według wyjaśnień polskiego Ministerstwa Finansów, zapytania z zakresu podatków dochodowych dotyczą przede wszystkim dochodów osób fizycznych i prawnych, wybranych transakcji handlowych, pożyczek, darowizn albo tak blahych kwestii jak ustalenie adresu⁶³. Nie jest to więc instrument szeroko wykorzystywany przez polskie organy skarbowe do walki z nadużyciami podatkowymi w podatkach bezpośrednich. Informacja spontaniczna, według danych na 2013 r., to 226 otrzymanych informacji przy 89 wysłanych przez stronę polską. Liczba wymienionych informacji wydaje się świadczyć o tym, że jest to również instrument o marginalnym znaczeniu. Najistotniejsze znaczenie wydaje się mieć wymiana automatyczna, ponieważ w roku 2013 Polska otrzymała 192 353 rekordy⁶⁴. Tak duża skala przekazanych informacji może wskazywać, iż mechanizm wymiany automatycznej zyskuje na znaczeniu. Należy się spodziewać, że wraz z planowanym rozszerzeniem zakresu wymienianych informacji w oparciu o dyrektywę 2011/16/UE, skuteczność kontroli transgranicznych operacji będzie wzrastać.

Jaki jest stan wiedzy państw członkowskich o rzeczywistych ciężarach podatkowych ponoszonych przez powiązane podmioty mające siedzibę w innych państwach członkowskich, można domniemywać śledząc doniesienia prasowe dotyczące skali unikania opodatkowania, przy użyciu spółek zależnych rejestrowanych w Luksemburgu, którym macierzyste spółki przekazały licencje i prawa autorskie. W ten sposób spółki zarejestrowane w innych państwach członkowskich nie płacą podatków w krajach, gdzie prowadzą faktyczną działalność. Luksemburskie spółki zależne zawierają zaś specjalne umowy z rządem Luksemburga, na mocy których obniżają stawki podatkowe do minimalnych poziomów. Takie przywileje rząd Luksemburga przyznał około 340 spółkom, do których należą między innymi Pepsi, Ikea, Accenture, AIG, Amazon, Blakstone, Deutsche Bank, H.J. Hainz, JP Morgan Chase, Burberry, Procter & Gamble czy Abud Dhabi Investment Authority. Luksemburg, pomimo członkostwa w UE, systemu wymiany informacji i przyjętych regulacji przeciwdziałających unikaniu i uchylaniu się od opodatkowania, jest nadal dla międzynarodowych korporacji rajem podatkowym, pozwalającym obniżyć opodatkowanie nawet do poziomu poniżej 1 procenta. Jest to – zdaniem ministra finansów Luksemburga – całkowicie legalne działanie⁶⁵. Trudno na podstawie ogólnych informacji prasowych rozstrzygać, czy mamy do czynienia z unikaniem opodatkowania z użyciem sztucznych struktur – które są nieodłącznym elementem rozstrzygnięć TS bada-

⁶³ Zalewski L., Czego fiskus o nas nie wie, dowie się za granicą. *Dziennik Gazeta Prawna*, 28.20.2014 r., nr 209, s. B2.

⁶⁴ Tamże, B2.

⁶⁵ Niedziński B., Luksemburski raj podatkowy. Afera zgodna z prawem. *Dziennik Gazeta Prawna*, 10 – 11 listopada 2014, nr 218, s. A7.

jących możliwości usprawiedliwienia ograniczenia wolności traktatowych⁶⁶, ale z pewnością informacja o płaceniu podatku w wysokości 1% przez spółkę zależną zarejestrowaną w Luksemburgu miałaby dla większości państw członkowskich duże znaczenie.

Wypada na zakończenie wspomnieć, iż Holandia, Niemcy i Luksemburg znalazły się wśród krajów, do których popłynęło najwięcej dywidend z polskich spółek według danych Narodowego Banku Polskiego⁶⁷. O ile Holandia i Niemcy należą do grupy największych gospodarek europejskich, o tyle obecność Luksemburga w tym zestawieniu można tłumaczyć w ten sposób, że jego atrakcyjność podatkowa jest nadal duża, czyli nie stracił jak dotąd walorów rajy podatkowego. Potwierdza to dodatkowo fakt, iż w stosunku do roku 2012, w roku 2013 popłynęło do Luksemburga blisko trzy razy więcej pieniędzy, które stanowiły kwotę 1 mld 114,1 mln euro. Jeśli weźmie się pod uwagę, iż instytucje europejskie od 2012 r. koncentrują się na ograniczaniu skali unikania opodatkowania, to widać, że skutki podejmowanych działań są jak na razie odwrotnie proporcjonalne do podejmowanych wysiłków.

11. Podsumowanie

Biorąc pod uwagę dzisiejszy stan systemu wymiany informacji, działający na podstawie dyrektywy 20011/16/UE, i jego znaczenie dla przeciwdziałania unikania opodatkowania można przyjąć, iż regulacje te z jednej strony nie pozwalają na w pełni skuteczne uzyskiwanie wszelkich danych umożliwiających nakładanie podatku przez państwa członkowskie w sytuacji transferu zysków za granicę, z drugiej zaś są powodem formułowania przez Trybunał linii orzeczniczej, która zakłada fikcję, iż niniejsze regulacje spełniają swoją rolę i dają wystarczający dostęp do danych istotnych dla zainteresowanego aparatu skarbowego państwa członkowskiego. Jak wynika z linii orzeczniczej przyjętej przez TS, zastosowanie przez państwo członkowskie przepisów nakładających podatek w przypadku braku możliwości uzyskania niezbędnych do jego naliczenia informacji, jest niezgodne z prawem unijnym.

Trzeba podkreślić, iż dzisiejsze regulacje dotyczące wymiany informacji w ramach UE nie spełniają swojej roli przy zapobieganiu zjawisku unikania opodatkowania. U podstaw tego niepowodzenia leży kilka przyczyn. Po pierwsze zakres wymienianych informacji nie jest wystarczający. Po drugie, tylko forma automatycznej wymiany informacji wydaje się mieć największe znaczenie, ze względu na ściśle skategoryzowany rodzaj informacji i szybki dostęp do da-

⁶⁶ Pogląd wyrażony przez Zalsińskiego A., Nowy status „zasady długości ramienia” w orzecznictwie ETS. *Przegląd Podatkowy* 8/2007, s. 15.

⁶⁷ Wilkowicz Ł., Dywidendy na eksport. Wysłaliśmy 7,8 mld euro. *Dziennik Gazeta Prawna*, 19 listopada 2014 r., nr 224, s. A1.

nych będących w posiadaniu innego kraju. Jak wskazuje przykład Luksemburga i podpisanych, niejawnych porozumień podatkowych, inne formy wymiany, jak na przykład spontaniczna wymiana informacji, nie są wykorzystywane. Dzieje się tak, pomimo, iż zgodnie z zapisem art. 9 ust. 1, w sytuacji, gdy właściwy organ jednego państwa członkowskiego ma podstawy przypuszczać, że może dojść do strat podatkowych w innym państwie członkowskim, powinien przekazać stosowne informacje. Praktyka wskazuje, że przypuszczenie, o którym mowa we wspomnianym przepisie, nie rodzi się zazwyczaj po stronie państwa tworzącego warunki do sytuowania nisko opodatkowanych spółek bądź konstrukcji prawnych.

Istotną zmianą na rzecz poprawienia sytuacji powinno być jak najszybsze rozszerzenie zakresu wymienianych informacji, co znalazło już swoje odzwierciedlenie w cytowanym projekcie zmiany dyrektywy 2011/16/UE. Wydaje się jednak, że konieczne są dalej idące modyfikacje wprowadzające automatyczną wymianę informacji o decyzjach podatkowych, co podkreślają dziś wysocy urzędnicy UE⁶⁸.

Na koniec warto zwrócić uwagę na fakt, iż regulacje ustanawiające mechanizmy wymiany informacji pomiędzy państwami członkowskimi oraz państwami członkowskimi a państwami trzecimi, mogą być tylko i wyłącznie elementem systemu przeciwdziałania unikaniu opodatkowania. Jest to element bardzo istotny, bowiem uzyskanie pełnej informacji, w szczególności z krajów i jurysdykcji uważanych za raje podatkowe, należałoby uznać za zrealizowanie istotnych celów niniejszych regulacji, ale jednak nie może być on uznany za element wystarczający. O skuteczności systemu przepisów zapobiegających ucieczce przed podatkami można będzie mówić dopiero wtedy, gdy zostaną stworzone warunki do skutecznego opodatkowania tych podmiotów, które korzystając z dogodnych struktur oferowanych przez państwa UE, wykazujące nadal cechy rajów podatkowych, unikają opodatkowania, nie naruszając obowiązujących w krajach członkowskich UE przepisów podatkowych. Do tego zaś potrzeba szerokiej wymiany informacji pomiędzy krajami członkowskimi UE, opartej nie na postulowanej lojalności wspólnotowej, ale na mocnych zobowiązaniach pozwalających uzyskiwać pełny zakres informacji o podatnikach, transakcjach, nałożonych i zapłaconych faktycznie podatkach.

⁶⁸ Wywiad z unijną komisarz ds. konkurencji: Słojewska A., Luxleaks idealnie utrafiła w ducha czasu. *Rzeczpospolita* 11.12.2014, s. B16.

Literatura

- Bolkestein F., Taxation and Competition: The Realization of the Internal Market. *European Taxation* 2000, vol.40, nr 9.
- Brzeziński B., Kalinowski M., *Prawo Podatkowe Wspólnoty Europejskiej*. Gdańsk: Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, 2006. ISBN 83-7426-302-4
- Departament Skarbu USA [on-line], [Dostęp 15.12.2004] Dostępny w World Wide Web: <http://www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/treaties/Pages/FATCA.aspx>.
- Easson A., The Tax Competition Controversy. *Tax Notes International*, January 25, 1999.
- Gravelle J. G., Tax Havens: International Tax Avoidance and Evasion. *National Tax Journal* December 2009, Vol. LXII, nr 4.
- Katsushima T., Harmful Tax Competition. *Intertax* 1999, vol. 27, nr 11.
- Majdowski F., Wilczkiewicz M., Umowa międzyrządowa w sprawie FATCA – na co powinny przygotować się polskie instytucje finansowe. *Monitor Podatkowy*, 04/2013.
- Maczyński D., *Międzynarodowa współpraca w sprawach podatkowych*. Warszawa: LexisNexis, 2009. ISBN 978-83-7620-140-5
- Niedziński B., Luksemburski raj podatkowy. Afera zgodna z prawem. *Dziennik Gazeta Prawna*, 10 – 11.11.2014, nr 218, s. A7.
- Pinto C., EU and OECD to Fight Harmful Tax Competition: Has the Right Path Been Undertaken? *Intertax* 1998, vol. 26, nr 12.
- Pistone P., Exchange of Information and Rubik Agreements: The Perspective of an EU Academic. *Bulletin for International Taxation*, 04/05 2013.
- Riis A., A Danish View on Information Exchange and Cross – Border Cooperation, *Bulletin for International Taxation*, 04/05 2013.
- Santos A. C., Point J of the Code of Conduct or the Primacy of Politics over Administration. *European Taxation* 2000, vol.40, nr 9.
- Słojewska A., Luxleaks idealnie utrafiła w ducha czasu. *Rzeczpospolita* 11.12.2014, s. B16.
- Tax Justice Network [on-line], [Dostęp 13.12.2014], *The Price of Offshore Revisited, New Estimates for „Missing” Global Private Wealth, Income, Inequality, and Lost Taxes*, July 2012. Dostępny w World Wide Web: <http://www.taxjustice.net/2014/01/17/price-offshore-revisited/>.
- UNICE. Company Taxation in the Single Market: A Business Perspective. *Intertax* 1999, vol. 27, nr 2.
- Wilkowicz Ł., Dywidendy na eksport. Wysłaliśmy 7,8 mld euro. *Dziennik Gazeta Prawna*, 19.11.2014, nr 224, s. A1.
- Zalasiński A., Nowy status „zasady długości ramienia” w orzecznictwie ETS. *Przegląd Podatkowy* 8/2007.
- Zalewski Ł., Czego fiskus o nas nie wie, dowie się za granicą. *Dziennik Gazeta Prawna*, 28.20.2014, nr 209, s. B2.

Akty prawne

- Dyrektywa Rady 77/99/EWG z dnia 19 grudnia 1977 r. dotycząca wzajemnej pomocy właściwych władz Państw Członkowskich w obszarze podatków bezpośrednich oraz opodatkowania składek ubezpieczeniowych, Dz. Urz. WE L 366 z 27.12.1977 r., s. 15; Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 9, t. 1, s. 63, z późn. zm.

Dyrektywa Rady 2011/16/UE z dnia 15 lutego 2011 r. w sprawie współpracy administracyjnej w dziedzinie opodatkowania i uchylająca dyrektywę 77/799/EWG, Dz. U. L 64 z 11.3.2011, s. 1.

Stanowiska, opinie, dokumenty robocze instytucji UE

Council Resolution of 10 February 1975 on the measures to be taken by the Community in order to combat international tax evasion and avoidance, Official Journal of European Communities C35/1, 14.02.1975.

Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie: „Raje podatkowe i finansowe zagrożenia dla rynku wewnętrznego UE”* (opinia z inicjatywy własnej), Dz. Urz. UE C 229/7 z 31.7.2012.

Europejski Komitet Ekonomiczno-Społeczny, 489. Sesja plenarna w dniach 17 i 18 kwietnia 2013 r., *Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie komunikatu Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady „Plan działania zakładający poprawę skuteczności walki z oszustwami podatkowymi i uchylaniem się od opodatkowania*, Dz. Urz. UE C 198/34 z 10.7.2013.

Komisja Europejska, *Dokument Roboczy Służb Komisji, Streszczenie oceny skutków, uzupełniającej Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady – Plan działania zakładający poprawę skuteczności walki z oszustwami podatkowymi i uchylaniem się od opodatkowania, Zalecenie Komisji w sprawie środków, które mają zachęcić państwa trzecie do stosowania minimalnych norm w zakresie dobrych rządów w dziedzinie opodatkowania, Zalecenie komisji w sprawie agresywnego planowania podatkowego*, Bruksela 6.12.2012, SWD(2012) 404 final.

Komisja Europejska, *Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego i Rady, Plan działania zakładający poprawę skuteczności walki z oszustwami podatkowymi i uchylaniem się od opodatkowania*, Bruksela 6.12.2012, COM(2012) 722 final.

Komisja Europejska, *Sprawozdanie Komisji dla Rady i Parlamentu Europejskiego w sprawie stosowania rozporządzenia Rady (UE) nr 904/2010 w sprawie współpracy administracyjnej oraz zwalczania oszustw w dziedzinie podatku od wartości dodanej*, Bruksela 12.2.2014 r. COM(2014) 71 final.

Komisja Europejska, *Wniosek: Dyrektywa Rady zmieniająca dyrektywę 2011/16/UE w zakresie obowiązkowej automatycznej wymiany informacji w dziedzinie opodatkowania*, Bruksela dnia 26.9.2013 r., COM(2013) 348 final/3, 2013/0188 (CNS).

Komisja Gospodarcza i Monetarna Parlamentu Europejskiego, *Projekt sprawozdania w sprawie walki z oszustwami podatkowymi, uchylaniem się od opodatkowania i rajami podatkowymi z dnia 29.02.2013, 2012/00000(INI)*.

Komisja Wspólnot Europejskich, *Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, Stosowanie w UE i wobec krajów trzecich środków zwalczania nadużyć w obszarze podatków bezpośrednich*, Bruksela dnia 10.12.2007 r., KOM(2007) 785 wersja ostateczna.

Komisja Wspólnot Europejskich, *Komunikat Komisji do Rady, Parlamentu Europejskiego i Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego, w sprawie konieczności opracowania skoordynowanej strategii w celu poprawy walki z oszustwami podatkowymi*, Bruksela dnia 31.5.2006, KOM(2006) 254 wersja ostateczna.

Orzeczenia Trybunału Sprawiedliwości UE

- Wyrok TS z dnia 28 stycznia 1992 r. w sprawie C – 204/90, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 28 stycznia 1992 r. w sprawie C – 300/90, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 11 sierpnia 1995 r. w sprawie C – 80/94, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 28 października 1999 r. w sprawie C – 55/98, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 13 kwietnia 2000 r. w sprawie C – 420/98, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 3 października 2002 r. w sprawie C – 136/00, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok z dnia 26 czerwca 2003 r. w sprawie C – 422/01, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 4 marca 2004 r. w sprawie C – 334/02, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 26 stycznia 2006 r. w sprawie C – 533/03, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 12 września 2006 r. w sprawie C – 196/04, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 9 listopada 2006 r. w sprawie C – 520/04, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 30 stycznia 2007 r. w sprawie C – 150/04, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 29 marca 2007 r. w sprawie C – 347/04, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 11 października 2007 r. w sprawie C – 451/05, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 18 grudnia 2007 r. w sprawie C – 101/05, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 4 września 2008 r. w sprawie C – 418/07, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 16 października 2008 r. w sprawie C – 527/06, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.
- Wyrok TS z dnia 28 października 2010 r. w sprawie C – 72/09, [on-line], [Dostęp 15.12.2014] Dostępny w World Wide Web: <http://www.curia.europa.eu>.

III.

LOGISTYKA

